

①

Плановое хозяйство



11

НОЯБРЬ
1962

ЭКОНОМИЗДАТ

СОДЕРЖАНИЕ

Передовая — Народному хозяйству — квалифицированные экономические кадры	1
А. Кочубей — Назревшие вопросы совершенствования планирования	8
И. Ивонин — Советские фирмы — новая форма управления промышленностью	17
Б. Гостев, В. Ржешевский — Повысить стимулирующую роль премирования инженерно-технических работников и служащих	27
 ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДОЛОГИИ ПЛАННИРОВАНИЯ	
М. Мелешкин — Пересмотреть нормативы освоения проектных мощностей	36
С. Крымский — О показателях планирования производства и производительности труда	42
 ЭКОНОМИКА И ПЛАННИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
Л. Володарский — Итоги переоценки основных фондов колхозов	48
В. Халтурин — Влияние роста основных фондов совхозов на эффективность их использования	53
С. Черемушкин, М. Горных — Сводные показатели оценки работы совхозов и колхозов	60
 ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАВОДСКОГО ПЛАННИРОВАНИЯ	
А. Засухин, А. Покровская, Г. Титова — Технико-экономическое обоснование плана предприятия	68
Л. Терехов — Применение линейного программирования в планировании ассортимента	68
 В СТРАНАХ КАПИТАЛА	
У. Бичинг — Каналские фермеры под гнетом монополий	68
 ПИСЬМА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	
А. Дмитриев — Изменить порядок расчетов за перевозки грузов	68
 КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
С. Копылов, Ю. Швырков — О методах планирования развития экономики слаборазвитых стран	68
 ИНФОРМАЦИЯ	
Совещание экспертов стран-членов СЭВ по вопросам международных экономических сопоставлений	68

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ: С. П. Первушин (главный редактор), А. В. Бачурин,
Л. М. Володарский, Г. С. Гапоненко, Н. С. Дьяконов, А. Н. Корольков,
Н. А. Паутин, А. П. Подугольников, Н. И. Роговский, Я. Е. Чадаев
Адрес редакции: Москва, Центр, ул. Горького, 5/б, тел. Б 9-72-82

A-03567

Формат бумаги 70 × 108^{1/4} = 3 бум. л.

Тираж 26862

Подписано к печати 9/XI 1962 г.

Печ. л. 6 (8.22)

Цена 30 коп.

Зак. 731

Московская типография № 4 Управления полиграфической промышленности
Мосгортипографии. Москва, ул. Баумана, Денисовский пер., д. 30.

Плановое хозяйство

11
НОЯБРЬ
1962
год издания
XXXIX

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСЭКОНОМСОВЕТА СССР И ГОСПЛАНА СССР

Народному хозяйству — квалифицированные экономические кадры

Переход к развернутому строительству коммунистического общества связан со значительными изменениями в экономике нашей страны. Возникают новые пропорции между отраслями народного хозяйства. Бурно развиваются новые отрасли производства. Технический прогресс предъявляет повышенные требования к изготовлению средств производства в отношении их состава, надежности, количества. Рост материального благосостояния трудящихся порождает повышенный спрос на многие предметы потребления. В структуре потребления повышается удельный вес более сложных и высококачественных изделий. Развитие специализации и кооперирования производства усложняет связи между ними и требует особой четкости в установлении и выполнении взаимных поставок. Быстрыми темпами развиваются многие новые, ранее слаборазвитые районы страны. Укрепляются международные экономические связи Советского Союза с другими социалистическими странами, со многими слаборазвитыми и с некоторыми высокоразвитыми капиталистическими странами.

Осмыслить все эти сложные процессы, выявить их закономерности, определить дальнейшие перспективы их развития, выбрать наиболее рациональные, экономичные решения хозяйственных задач, создать условия для успешного развития всех отраслей народного хозяйства — таков далеко не полный круг деятельности экономиста в системе социалистического народного хозяйства.

Экономист — это, образно говоря, конструктор народного хозяйства. Он переводит на язык цифр и конкретных показателей хозяйственную политику, продумывая средства, обеспечивающие планомерное, быстрое, экономичное развитие хозяйства.

Все это определяет высокие требования, предъявляемые к специалисту, носящему высокое звание советского экономиста.

Плановик, работник экономической службы предприятия, должен прежде всего обладать достаточно широким кругозором, глубоко знать законы общественного развития, владеть методами экономического анализа, статистики, уметь пользоваться материалами бухгалтерского учета, знать технику и технологию данного производства и перспективы его развития, в совершенстве владеть методами планирования. В современных условиях экономист должен хорошо знать и уметь использовать в планировании математические методы. Понятно, что все это требует более высокого уровня подготовки. Понятно.

За последние время потребность в экономических кадрах в промышленности, строительстве, в сельском хозяйстве и на транспорте намного возросла. На некоторых фабриках и заводах создаются экономические лаборатории, осуществляющие экономический анализ хода производства. В ряде совнархозов на предприятиях ввели должности главных экономистов. Накоплен определенный опыт в работе лабораторий по экономике и организации производства при совнархозах. Организованы экономические отделы (лаборатории, секторы, группы) в отраслевых проектных и научно-исследовательских институтах.

Внедрение хозяйственного расчета в колхозах, практический переход к исчислению себестоимости из продукции естественно связаны с необходимостью иметь в колхозах бухгалтеров, а в крупных колхозах — и экономистов. Разработка планов развития сельскохозяйственного производства требует от правлений колхозов умения определить эффективность производства тех или иных товаров, правильного подбора культуры, дающих наибольший доход колхозу и удовлетворяющих потребности народного хозяйства. Решение этих вопросов без специалистов в области экономики сельского хозяйства практически немыслимо.

Теперь всем организациям нужны квалифицированные экономисты, но их нет в нужном количестве. По данным ЦСУ, с 1928 по 1958 год высшие учебные заведения СССР выпустили 224 тысячи специалистов в области экономики и права. В 1960/61 учебном году обучалось экономических специалистов в вузах РСФСР 146,9 тысячи человек. С 1941 по 1960 год количество экономистов и статистиков с высшим образованием возросло с 57 тысяч до 197,7 тысячи человек, а статистиков и плановиков со средним образованием — с 30,9 тысячи до 337,5 тысячи человек.

Междуд тем экономистов с высшим и средним образованием, работающих в народном хозяйстве СССР, все еще крайне недостаточно. Около 60% работников, числящихся экономистами в промышленности, не имеют ни высшего, ни среднего экономического образования. В промышленности Свердловского совнархоза только 2,1% главных бухгалтеров имеют высшее образование, а в Алтайском совнархозе — лишь 0,8%. Из 209,4 тысячи экономических должностей в промышленности только 17 548 заняты специалистами с высшим образованием и 5046 — со средним специальным, из них 2436 человек — техники, а не экономисты.

Из 18,2 тысячи колхозов в РСФСР только в 249 (1,4%) имеются экономисты; 96% бухгалтеров колхозов и совхозов не имеют специальной подготовки. Не лучше обстоит дело в сельхозе и подсобных сельскохозяйственных предприятиях — из 7258 главных бухгалтеров только 108 имеют высшее образование, а из 14 тысяч человек, занимающих должности экономистов, — 11 тысяч не имеют никакой специальной подготовки. Острый недостаток в квалифицированных экономистах сказывается, естественно, на уровне экономической

работы. Нельзя не указать и на то, что даже явно заниженные заявки плановых органов, совнархозов и ведомств на подготовку для них экономистов удовлетворяются не полностью. Вузы РСФСР сумели удовлетворить заявки в 1960 году на 43,7%, в 1961 году — на 35,6% и в 1962 году — на 22,2%. Выпуск плановых и других экономических техникумов составил в 1960 году 71,1% заявленной потребности в специалистах и в 1962 году — 43,4%. Несмотря на это, за последние годы вузы выпускают выпуск специалистов. Так, в 1960 году вузом Российской Федерации выпущено 5977, в 1961 году — 5360 и в 1962 году — 4607 экономистов.

Министерство высшего и среднего специального образования СССР и отдел культуры Госплана СССР до сих пор не разработали научно обоснованной методики планирования контингентов подготовки кадров высшей и средней квалификации, в частности экономических вузов и техникумов. Разработка плана подготовки специалистов на основе заявок совнархозов, министерств и ведомств крайне несовершенна.

Пора вплюнуть приступить к составлению перспективного плана подготовки кадров высшей квалификации по экономической работе. Эти кадры должны готовиться не только с отрывом от производства, но и в вечерних и заочных вузах. Последние две формы обучения следует особенно широко использовать для экономистов-практиков, которые при всей своей ценности без специальной подготовки не в состоянии решить задачи, стоящие перед ними в современных условиях.

Целесообразно создать такую сеть вечерних и заочных вузов и факультетов, которая бы дала возможность экономистам-практикам получить должную теоретическую подготовку в течение пяти — семи лет. Наряду с подготовкой новых кадров и обучением практиков следует принять меры к переподготовке многочисленных специалистов в области экономики, которые несколько лет назад закончили вузы или техникумы. Жизнь быстро движется вперед, в области экономики возникают новые задачи, а с ними и новые методы их решения. Надо дать возможность каждому специалисту раз в несколько лет пройти переподготовку, ознакомиться с опытом родственных организаций, чтобы с новыми знаниями и мыслями вернуться к своей работе.

Жизнь требует создать «Положение об экономисте», в котором следует предусмотреть, что должность экономиста может занимать лицо, имеющее соответствующее специальное образование. Отдел культуры Госплана СССР совместно с Государственным комитетом по вопросам труда и заработной платы СССР следует выработать номенклатуру должностей, которые должны замещаться специалистами, имеющими соответствующее образование. Нужно также изменить отношение к экономисту на производстве и в органах управления народным хозяйством. Бытует еще, к сожалению, отношение к экономистам, как к части управленческого персонала, которая подлежит максимальному сокращению. С этих позиций пытаются даже оценивать многие предложения, направляемые на совершенствование экономической работы, определяя, насколько эти предложения сократят объем и трудоемкость экономических расчетов, в то время как основным критерием должно быть влияние предложения на экономику производства, на улучшение работы наших предприятий и других организаций. Роль экономистов в настоящее время в ряде организаций пригнана. Они заняты трудоемкой текущей работой, заполняют колоссальное количество форм и таблиц, мало занимаются углубленным анализом хода про-

изводства, слабо влияют на совершенствование техники и организации производства.

Органы управления и планирования народным хозяйством за последние годы привлекают большое количество инженеров. Это безусловно себя оправдывает. Однако надо иметь в виду, что многие разделы работы, связанные с планированием и хозяйственным руководством, требуют специальных знаний экономики. Нельзя разрабатывать планы без глубокого знания статистики, бухгалтерского учета, не владея методами экономического анализа, не зная экономики данного производства. И тут инженерная подготовка при всем ее значении оказывается часто недостаточной. Подготовка даже большего количества экономистов еще не даст должного эффекта, если не прививать экономических знаний инженерам, осуществляющим общее и техническое руководство производством. В. И. Ленин указывал, что советский руководитель должен уметь считать копейку. На современном же предприятии руководитель распоряжается миллионами рублей общегородских средств. Эти средства должны быть использованы с максимальным эффектом, что, несомненно, требует от руководителей специальных экономических знаний. Сейчас к директору предъявляются большие требования в области руководства экономической работой, выполнить которые без специальной подготовки он не в состоянии.

Опыт подбора директоров в ряде стран показывает целесообразность создания специальных учебных заведений, в которых подготовлялись бы руководители предприятий из числа квалифицированных инженеров, имеющих опыт практической работы и проявивших способность возглавлять коллектив. Обучение их следовало бы сосредоточить на рассмотрении вопросов экономики, организации производства и труда, новейших тенденциях технического прогресса и практики хозяйственного руководства.

Важно, чтобы инженеры-конструкторы, технологии и другие специалисты получали в высших учебных заведениях должную экономическую подготовку, приобретали навыки выбора эффективных вариантов техники и технологии производства.

В настоящее время учебные заведения готовят экономистов широкого профиля по планированию народного хозяйства, экономике крупных отраслей народного хозяйства или специализирующихся на отдельных направлениях (функциях) экономической работы (по труду, материально-техническому снабжению, финансам и т. п.) и инженеров-экономистов по отраслям промышленности. Кроме того, небольшая сеть плановых и учебных техникумов выпускает, правда крайне недостаточно, экономистов средней квалификации.

В связи с перестройкой управления промышленностью и строительством особенно повысилась роль экономистов широкого профиля. В этих кадрах нуждаются органы планирования народного хозяйства — союзные, республиканские, областные и районные. Советы народного хозяйства осуществляют руководство сложным комплексом производств различных отраслей промышленности: для планирования, учета, экономического анализа деятельности этих комплексов недостаточно знать экономику лишь одной узкой отрасли производства. Здесь нужна более широкая подготовка, которую получают в специальных вузах и на факультетах.

Инициатива Львовского, Ленинградского, Московского (городского) союзников по объединению предприятий, обладающих производственно-техническим единством, находит широкое распространение в нашей промышленности. Для руководства экономикой

объединенных предприятий также необходимы специалисты широкого профиля.

Не менее важна работа инженеров-экономистов в органах производственного планирования предприятий, но при их обучении необходимо стремиться к усилению экономической подготовки этих специалистов. В настоящее время порой получается, что инженер-экономист представляет собой квалифицированного техника с несколько более глубокой экономической подготовкой. Не случайно преобладающая часть специалистов, окончивших инженерно-экономические вузы и факультеты, работают технологами, начальниками цехов и только единицы заняты в органах производственного планирования и в экономических службах предприятий.

Бесспорно, что для улучшения экономической работы в народном хозяйстве следует развивать подготовку специалистов всех указанных профилей.

В целях лучшего обеспечения кадрами народного хозяйства надо пересмотреть размещение в стране экономических вузов и техникумов. Разве правильно, что из 11 экономических институтов Министерства высшего и среднего специального образования РСФСР в восточных районах находится только один Иркутский финансовый институт, остальные же расположены в Москве, Ленинграде и центре Европейской части СССР. Нужно расширить сеть экономических вузов или факультетов, создав их в Западно-Сибирском, Дальневосточном, Восточно-Сибирском, Уральском и других районах. Кроме того, опыт подсказывает, что надо резко увеличить число специалистов со средним экономическим образованием. Работники цехов, статистики, бухгалтеры далеко не всегда должны иметь высшее образование, наличие же среднего специального образования для них обязательно.

В нашей стране, где уделяется так много внимания экономической работе, как это ни парадоксально, нет головного экономического вуза, готовящего кадры для государственных плановых органов и союзных хозяйств. Создание такого вуза или даже плановой академии при Госкомиссии СССР безусловно оправдано бы себя.

Необходимо также известная перестройка самой работы экономических вузов, их учебных планов и методов обучения. Если раньше в состав учебных планов экономических вузов входили дисциплины ряда циклов — общетеоретические, учетные, технологические и конкретно-экономические, то в современных условиях возник еще один цикл дисциплин, преподавание которого совершенно обязательно — применение математических методов и счетно-аналитических машин в экономической работе. Этот цикл достаточно велик, он включает некоторые математические науки, изучение основ работы современных вычислительных машин и специальные дисциплины по применению математических методов в экономической работе.

Возникнет вопрос о соотношении времени, отводимого для изучения всех дисциплин указанных циклов. Прежде всего общей аудиторной нагрузке студента. Ясно, что чем она выше, тем меньше у студента остается времени и сил на самостоятельную работу — чтение литературы, знакомство с производством, продумывание материалов.

Мы должны готовить самостоятельно, творчески думающего специалиста, умеющего работать со статистическими материалами, изыскивать, анализировать и обобщать первичные данные, изучать производство. Школьные методы учебы, посещение бесчисленных лекций и семинаров и пассивное восприятие определенной суммы

знаний не приучают будущих экономистов к самостоятельному творчеству. Следовательно, аудиторную нагрузку студентов нужно сократить, зато больше времени выделить для самостоятельной работы. Это даст возможность увеличить количество курсовых работ, рефератов, практических заданий, построенных на первичном производственном материале.

Но как же вместить все многообразие теоретических курсов, усвоение которых необходимо экономисту? Прежде всего нужен тщательный отбор дисциплин, включаемых в учебный план. Ниже происходит дифференциация многих наук. Необходимо включать их в учебные планы должна тщательно обосновываться.

Сокращению обязательных аудиторных занятий призваны помочь учебники и учебные пособия. По многим экономическим курсам такие учебники созданы. И хотя не все они полностью удовлетворяют преподавателей и студентов, все же являются существенным подспорьем в экономической учебе. Надо организовать обстоявшее обсуждение учебных планов с привлечением преподавателей, выпускников вузов, руководителей экономических органов, чтобы отобрать для включения в них действительно необходимое.

Большим резервом экономии времени является ликвидация дублирования некоторых вопросов в различных учебных курсах. Вопросы себестоимости, например, изучаются в нескольких курсах, и это естественно. Политическая экономия рассматривает соотношение категорий стоимости и себестоимости, статистика — состав и структуру, курс бухгалтерского учета — методы калькуляции и учет и т. п. Но когда в нескольких курсах один и тот же вопрос излагается в одинаковых аспектах, то создается повторение, которое, перфразируя известную пословицу, не мыть, а скорее враг учения.

Министерство высшего среднего специального образования должно организовать тщательное рассмотрение программ учебных курсов многих экономических наук с обязательным привлечением профессоров и преподавателей смежных дисциплин, выпускников вузов и работников экономических органов. Представляется целесообразным приблизить работу первокурсников к характеру их будущей специальности, чтобы производственная работа на первом курсе способствовала формированию будущего специалиста.

Не малую роль в подготовке экономиста играет стажировка, проводимая в конце обучения. Годичная стажировка — дело полезное, но в ее организации наблюдаются уже значительные трудности. Решением правительства предусмотрено, что стажировка проводится студентом на рабочем месте в качестве дублера основного работника. Однако в связи с ограниченностью штатов и фондов заработной платы закрепление студентов за рабочими местами осуществляется плохо. Этот вопрос требует срочного и квалифицированного решения. В качестве резерва для начисления студентов-стажеров надо использовать вакансии, которые имеются во многих министерствах, ведомствах и на предприятиях.

Помимо учебников и учебных пособий, нужен еще современный, конкретный материал, а в некоторых вузах практические занятия по курсу планирования народного хозяйства проводятся главным образом на материалах анализа планов первой и второй пятилеток. Чтобы строить практические занятия на реальном, сегодняшнем материале плановых и статистических органов, их следует предоставлять учебным заведениям, чего, к сожалению, до сих пор не делается.

Будить творческую мысль студентов, развивать их самостоятель-

ность, инициативу — такова задача наших экономических вузов. С первого курса студент должен знать характер и смысл своей будущей специальности, читать специальную литературу, журналы, активно участвовать в работе научных студенческих кружков. Экономические вузы должны иметь свои научные студенческие журналы для публикации результатов исследовательских работ.

Все сказанное потребует и существенной перестройки научно-исследовательской работы в экономических вузах. Не может вызвать интерес к науке, научить студента самостоятельно мыслить лектор или преподаватель, который сам не ведет активную творческую исследовательскую работу. Необходимо, чтобы весь коллектив ученых экономических вузов вел систематическую научную работу. С этой целью в институтах следует создать исследовательские лаборатории, тесно связанные с производством, органами управления и планирования народного хозяйства.

Важно систематически повышать научную квалификацию преподавателей экономических вузов. В настоящее время только 5% преподавателей экономических кафедр имеетченную степень доктора экономических наук и звание профессора. Незначителен удельный вес молодых ученых — преподавателей. В то же время в аспирантуре по экономическим специальностям готовится с отрывом от производства во всех экономических вузах РСФСР только 484 человека. Представляется целесообразным увеличить число аспирантов экономических кафедр и теснее связать их работу с практикой экономических органов нашей страны.

Все это выдвигает определенные требования к нашим плановым и хозяйственным организациям. Работники Госэкономсовета СССР, Госплана СССР и госпланов союзных республик, сониахозов должны принимать активное участие в подготовке экономистов. Учебные планы и программы экономических вузов должны обсуждаться при их активном участии. Рассмотрение рукописей учебников по экономическим дисциплинам следует проводить совместно с работниками плановых и хозяйственных организаций. Нужно привлечь к активной преподавательской работе многих практических работников, сняв существующие препоны.

Содружество экономических вузов с производством, с органами планирования и хозяйственного руководства при укреплении материальной базы экономических вузов создаст условия для значительного повышения качества подготовки кадров, способных творчески решать крупные хозяйствственные вопросы строительства коммунизма.

А. Кочубей

Назревшие вопросы совершенствования планирования

Вопросы совершенствования организации и методологии планирования народного хозяйства на всех этапах социалистического строительства всегда были в центре внимания нашей партии и правительства. Вступление СССР в период развернутого строительства коммунистического общества обусловило проведение целого ряда важных мероприятий, направленных на дальнейшее улучшение хозяйственного руководства и планирования.

Из главнейших мероприятий следует отметить последовательное осуществление ленинских принципов демократического централизма, то есть сочетание централизованных заданий с системой составления планов снизу. Это и естественно, так как в основе всей системы планирования должны находиться планы, разрабатываемые самими предприятиями и структурами исходя из заданий контрольных цифр, установленных по важнейшим показателям центральными планирующими органами.

В последние годы значительно усилилась роль перспективного планирования. Был составлен семилетний план развития народного хозяйства СССР на 1959—1965 годы; разработана перспектива развития народного хозяйства СССР на 20 лет. С перестройкой управления хозяйством по территориальному принципу неизмеримо возросло значение территориального планирования. Важным условием улучшения территориального планирования с переходом в перспективе от разработки основных показателей народнохозяйственного плана по крупным экономическим районам страны к составлению комплексных планов развития экономических районов явилось установление новой сетки экономических районов. Одновременно с экономическим районированием во вновь организованных крупных экономических районах созданы советы по координации и планированию. Организация этих советов создает условия для коллективного рассмотрения и разрешения многих вопросов хозяйственного строительства, выходящих за рамки одного экономического административного района.

Значительно повышенна роль планирования как организующего начала по более эффективному использованию денежных, материальных и трудовых ресурсов. При огромных, все возрастающих масштабах капитальных вложений особую актуальность приобрел вопрос об их эффективности. К нему привлечено внимание хозяйственных организаций, планирующих органов, ученых-экономистов. Существенные изменения внесены в планирование развития и внедрения новой техники.

Оживилась работа по совершенствованию и организации методологии планирования. Признано необходимым введение в практику

планирования таких показателей, которые полнее и правильнее отражали бы действительный объем работы предприятий с учетом качественных элементов, правильно характеризовали бы производительность труда и общественные затраты в производстве.

Как известно, больше всего критических замечаний вызывает применение для оценки деятельности предприятия показателя валовой продукции, которым пользуются также при планировании выработки на одного работника при составлении планов по труду. Недостатки в планировании объема производства по валовой продукции вызвали многочисленные предложения о дополнении этого показателя при оценке деятельности предприятия другими в связи с необходимостью сохранения валовой продукции для своей характеристики объемом промышленного производства и его динамики по стране, союзным республикам и экономическим районам. В ряде отраслей — в швейной, полиграфической, консервной, (плодовоощной) промышленности и на некоторых других предприятиях — теперь применяется показатель нормативной стоимости обработки, который, по мнению многих экономистов, является наиболее приемлемым для планирования общего объема производства и уровня производительности труда, а также для оценки результатов производственной деятельности предприятий, контроля за расходованием фонда заработной платы и т. д. почти во всех отраслях промышленности. Принимаются меры по более широкому применению этого метода в различных отраслях промышленности.

Серьезное внимание обращено партией и правительством на устранение имеющихся недостатков в планировании материально-технического снабжения. В этих целях усиливается работа по планированию и составлению балансов, что имеет первостепенное значение для увязки планов на базе научно обоснованных технико-экономических расчетов.

Одним из важнейших направлений в деле совершенствования планирования и руководства народным хозяйством является обеспечение непрерывности в планировании. Эта идея впервые была выдвинута в 1957 году в докладе на VII сессии Верховного Совета СССР товарищем Н. С. Хрущевым; она имеет огромное теоретическое и практическое значение для улучшения дела планирования во всех звеньях народного хозяйства.

Месте с тем в организации и практике планирования есть еще много недостатков. Это вызывает справедливое нарекание и критические замечания со стороны общественности. Планирующие органы подвергаются на страницах печати, на собраниях коллективов трудающейся серьезной критике.

В чем же дело? Почему медленно устраиваются недостатки в планировании? На наш взгляд, основными причинами являются: во-первых, отставание в экономических исследованиях. Главный недостаток в этой области состоит в том, что исследования не всегда доводятся до степени внедрения их в практику планирования. Зачастую хорошие предложения и рекомендации, выдвигаемые отдельными экономистами, не могут быть применены в практике планирования лишь потому, что они носят слишком общий характер. А между тем задача экономической науки, говорится в Программе КПСС, состоит в том, чтобы обобщать новые явления в экономической жизни общества, разрабатывать народнохозяйственные проблемы, решение которых способствует успешному строительству коммунизма. Внимание экономистов должно быть направлено на изыскание путей наиболее эффективного использования в народном хозяйстве материальных и трудовых ресурсов, наилучших методов планирования и организации промышленного

и сельскохозяйственного производства, на разработку принципов рационального размещения производительных сил и технико-экономических проблем строительства коммунизма; во-вторых, имеющиеся недостатки устраняются старыми методами при изменившихся условиях.

Несколько лет назад проводилась энергичная работа по сокращению показателей народнохозяйственного плана, упрощению всей системы планирования. Сокращение показателей обязывало планирующие органы обеспечить разработку таких методов, которые позволили бы повысить уровень планирования и его научное обоснование, то есть решить прежде всего о коренном улучшении балансовой работы и упорядочении всего нормативного хозяйства, что является главным, без чего невозможно осуществить связку плана во всех его деталях.

Что же получилось на деле? Вследствие того что количество показателей, утверждаемых в народнохозяйственных планах, сократилось, а балансовая работа и нормативная база при этом существенно не улучшились, планирующие органы пошли по линии дальнейшего увеличения так называемых расчетных показателей. Иного выхода у них было, поскольку усложнившиеся экономические связи, дифференциация отраслей народного хозяйства, особенно промышленности, быстрое развитие науки и техники требовали более глубокого экономического обоснования плановых проектировок. В настоящее время главным недостатком в планировании является неувязка планов производства, капитального строительства с материально-техническими ресурсами. Это коренной вопрос в планировании.

В этой связи хотелось бы привести несколько примеров из практики планирования развития хозяйства в Украинской ССР. Зачастую хозяйственные организации подвергаются критике за неправильное планирование по кварталам, когда на первые кварталы дается заниженная программа, а на последние — завышенная. В результате возникают многочисленные обращения в директивные органы с просьбой о внесении частных изменений в план.

Критика эта правильная, и хозяйственные организации при тщательной разработке плана могли бы избежать многих из этих недостатков. Но с другой стороны, надо признать и то, что в ряде случаев планирующие органы также толкают на этот тип хозяйственных организаций в результате неправильного распределения материальных ресурсов по кварталам. По многим видам материальных ресурсов фонды выделяются не в том объеме, который необходим для обеспечения выполнения плана. Например, по Украинской ССР на первый квартал 1961 года было выделено труб тонкостенных бессшовных только 19,7% к годовым фондам, а в первом квартале 1962 года — 18,4%; проволоки стальной в первом квартале 1961 года — 21,6%, и такоже соотношение было установлено и на первый квартал 1962 года. Аналогичное положение имело место и по другим важнейшим материалам.

И уж совсем недопустимо, когда сроки поставки оборудования не увязываются с заданиями по воду мощностей. Как можно, например, обеспечить в третьем квартале ввод цеха холодной прокатки на Ждановском металлургическом заводе имени Ильина, когда поставщик завода «Электроснайл» предусматривает изготовление 21 кипуровой электрической машины, необходимой для ввода этого цеха, только в сентябре, то есть в последние месяцы квартала. И это, к сожалению, не единичный случай.

Такое же положение с водом доменной печи Криворожского металлургического завода, цеха шарикоподшипниковых труб на заводе имени К. Либкнехта, аглодробилки № 2 и других важнейших пусковых объектов. По этим объектам надо было поставить оборудование не

позже августа, а наряды выданы главными управлениями по межреспубликанским поставкам при Госплане ССР на четвертый квартал.

Имеются также серьезные недостатки по увязке в поквартальном разрезе планов валовой продукции и показателей по труду. Балансовая продукция, например, для республик утверждается в целом на год, а трудовые показатели планируются в разрезе кварталов, и это при доведении планов совнархозов до предприятий приводит к большим недоразумениям. Вероятно, следует и здесь установить единый принцип.

Или возьмем, например, обеспечение плана капитальных вложений финансированием. Известно, что источником финансирования капитальных вложений являются бюджетные ассигнования, амортизация, прибыль, мобилизация внутренних резервов предприятий и строк. За последние годы роль бюджетного финансирования в обеспечении плана капиталовложений по Украинской ССР снижается и повышается плана капиталовложений по совнархозам и хозяйственным организациям. И правильно, ибо это способствует укреплению хозяйственного расчета и усилению ответственности совнархозов, предприятий и строк. Однако нельзя не считаться с тем, что в планы финансирования включаются порой явно нереальные источники, о чем известно планирующим органам уже на стадии составления плана.

Например, по Украинской ССР в 1962 году на финансирование капиталовложений предусмотрено 74 миллиона рублей, которые должны поступить за счет разницы в ценах на оборудование. Однако отчетные данные за 1961 год в анализе, проведенный по отдельным сметам в 1962 году, показывают, что оборудование, поставленное строками республики, не стало дешевле. Кроме того, финансовые органы не предусматривают необходимые средства на покрытие кредиторской задолженности, в результате этого в последующем году кредиторская задолженность списывается за счет средств, предусмотренных для обеспечения финансирования капитальных вложений следующего за отчетным года. В конечном счете это лихорадит строки и вызывает огромный поток писем и жалоб в союзные и республиканские органы.

Необходимо, чтобы планирующие и финансовые органы уделяли вопросу финансирования капитальных вложений больше внимания, поскольку речь идет об обеспечении важнейшего участка народного хозяйства — капитального строительства, которое является решающим в деле роста основных фондов и обеспечения расширенного социалистического воспроизводства.

Конечно, и после увязки плана при сложных условиях экономических взаимосвязей, бурном развитии науки и техники возникает много вопросов, которые надо решать в процессе выполнения народно-хозяйственного плана. Поэтому необходимо иметь какие-то маневренные возможности, то есть резервы. Это положение было подчеркнуто товарищем Н. С. Хрущевым на XXII съезде партии, когда он говорил, что нельзя планировать килограммы в килограммах, тем более в таком сложном хозяйственном организме, каким является экономика нашей страны. Следовательно, надо эти резервы предусматривать в народно-хозяйственном плане при его составлении.

Увязку планов возможно осуществить при условии повышения уровня балансовой работы, нормирования расхода материальных ресурсов в Госплане ССР и госпланах союзных республик. В этом деле имеются уже некоторые свидетельства, однако необходимо энергично решать данные вопросы.

После организации управления промышленностью и строительством по территориальному принципу создались условия, позволяющие разрабатывать материальные балансы по народному хозяйству,

республики в целом, значительно расширить практическое применение балансового метода в планировании. В течение последних трех-четырех лет в Госплане УССР стали разрабатывать как плановые, так и отчетные балансы по важнейшим видам материалов и оборудования, что несомненно явилось серьезным шагом в деле повышения экономической работы в республиках. Однако в материальных балансах, разрабатываемых Госпланом ССР и Госэкономсоветом ССР по Советскому Союзу в целом, и особенно в балансах, составляемых в республиках, все еще есть существенные недостатки, из которых главным является неточный и неполный учет потребности в материальных ресурсах на производство и строительство, рассчитываемой, как правило, по средним укрупненным нормам.

Разумеется, что до того, как расчеты потребности в материалах и оборудовании на производство не будут производиться по индивидуальным технически обоснованным прогрессивным нормам, а на строительство — по физических объемам работ на основе проектной документации каждой стройки, плановым органам трудно исчислить наиболее точные данные о потребности в материальных ресурсах. Однако и этого недостаточно. До сих пор нет еще методики планирования производства нестандартизированного оборудования, снабжение его материальными ресурсами. Не организовано также, как следут плавное выделение ресурсов на ремонтно-эксплуатационные нужды.

В настоящие времена, когда в нашей стране достигнут такой высокий уровень производства, отклонение от действительной потребности в материальных ресурсах только на 1—3% может привести иногда к существенным затруднениям. Чтобы не допустить этого, необходимо выполнить большую организационно-техническую работу по улучшению нормирования расхода материальных ресурсов, по созданию такой методики планирования, которая позволила бы рассчитывать потребность на основе индивидуальных, а возможно, и специфицированных норм расхода материалов на производство и физических объемов работы на строительство. Это потребует широкого применения на предприятиях и в плановых органах счетно-аналитических и электронно-вычислительных машин.

Исклучительно важное значение имеет составление материальных балансов в территориальном разрезе. Сейчас уже недостаточно разрабатывать материальные балансы по союзным республикам, не составляя при этом по многим важнейшим видам продукции план межреспубликанских поставок, который является по существу материальным балансом в территориальном разрезе. Улучшение размещения промышленности и ряд других экономических задач требуют разработки материальных балансов по крупным экономическим районам.

Но чтобы составить экономически обоснованный материальный баланс, необходимо знать, сколько требуется поставить материалов другим союзным республикам и на общесоюзные нужды, а по продукции, которая завозится из других республик, на какое количество можно было бы реально рассчитывать. В связи с этим Госплану ССР и Госэкономсовету ССР следовало бы при разработке материальных балансов предусматривать межреспубликанские поставки и своевременно сообщать союзным республикам предварительные лимиты по объему ввоза и вывоза, которые должны уточняться на основе материальных балансов союзных республик.

Нынешний уровень экономического развития характерен все усloжняющимися взаимосвязями междуотраслевого и внутриотраслевого характера как в целом по стране, так и в союзных республиках. Современный этап в развитии народнохозяйственного планирования требует наряду с разработкой отдельных частных пропорций, находящих

свое выражение в ряде материальных балансов, планирования и основных пропорций. Для разработки и увязки таких народнохозяйственных пропорций, как соотношение между производством и потреблением, потреблением и накоплением, производством основными фондами, производством и трудовыми ресурсами, общественным продуктом и национальным доходом, важное значение приобретает также составление баланса народного хозяйства по союзным республикам.

В настоящее время в Украинской ССР уже предприняты работы по определению основных показателей баланса народного хозяйства за отчетный период и организации ряда исследований в области национального дохода. Однако разработка проблем баланса народного хозяйства носит еще общий характер; необходима дальнейшая углубленная работа по балансу, с тем чтобы ее научные выводы в полной мере использовать в практике народнохозяйственного планирования.

Разумеется, что повышение уровня балансовой работы потребует многих усилий. Следует более энергично внедрять в практику планирования новую технику, электронно-вычислительные машины. Надо объединить усилия ученых, математиков, плановиков, с тем чтобы решить эти задачи в конкретном плане. В Украинской ССР в этом направлении уже первый шаг сделан. В 1962 году проведены опытные работы по исчислению потребности в ресурсах на всю программу 1963 года таких предприятий, как «Точэлектроприбор», «Красный экскаватор», шелковый комбинат Киевского совнархоза и завод «АЗовсталь» Донецкого совнархоза, что дало положительные результаты. Имеется в виду форсировать эту работу с тем, чтобы охватить не только отдельные, но и многие предприятия совнархозов.

Обеспечение всесмерной экономии и рационального использования материальных ресурсов в производстве и капитальном строительстве достигается на основе непрерывного совершенствования техники и технологии, создания и внедрения производства новых экономичных видов материалов, прогрессивного технологического оборудования, разработки и применения в планировании и на предприятиях технически обоснованных норм использования оборудования, расхода материалов. Внедрение прогрессивных норм расхода материалов обеспечивает рациональное распределение материальных ресурсов по направлениям их использования в народном хозяйстве, является организующим фактором дальнейшего технического прогресса и повышения уровня рентабельности производства.

Исходя из этого и в соответствии с задачами, поставленными паритетом и правительством по упорядочению материально-технического снабжения народного хозяйства, УССР осуществлен ряд мер по организационному укреплению и упорядочению нормирования расхода материальных ресурсов на предприятиях, систематически пересматриваются действующие и устанавливаются технически более обоснованные нормы расхода с учетом проводимых на предприятиях мероприятий по улучшению использования и сокращению удельных расходов материалов на производство. Но в действительности дела обстоят несколько иначе. При рассмотрении проекта плана на 1963 год в аппарате Госплана ССР мы вновь столкнулись с фактами, когда отраслевые отделы, испытывая затруднения в обеспечении намечаемого объема производства материальными ресурсами, начинают вновь и вновь пересматривать нормы расхода материалов, принятые в соответствии с установленным порядком республикой и ранее согласованы с Госпланом ССР.

Известно, что норма расхода материалов зависит прежде всего от конструкции изделия и технологии его производства. В прогрессивном снижении норм расхода на единицу продукции должен быть прежде

всего материально заинтересован завод-изготовитель. Было бы целесообразно установить такой порядок, при котором нормы расхода материалов утверждались бы заранее на длительное время, скажем из года в год, и корректировались бы ежегодно только по новым осваиваемым конструкциям. Но и в этом случае корректировка должна заканчиваться за несколько месяцев до рассмотрения проекта плана.

За снижение норм расхода материалов сэкономленные материальные ресурсы должны поощряться работниками предприятий и какая-то часть материалов должна оставаться в распоряжении предприятия, сопархоза для удовлетворения внутренних производственных нужд (изготовление оснастки, средств механизации для ремонтных целей и т. д.).

При своевременном утверждении норм расхода материалов на единицу продукции значительно сократится время, необходимое на согласование объемов производства в Госплане ССР.

* * *

В условиях осуществления гигантской программы капитального строительства особое значение приобретает проблема наиболее рационального размещения производительных сил.

В семилетнем плане предусмотрены мероприятия по улучшению размещения производства. Вместе с тем ряд мероприятий в области улучшения размещения производительных сил возможно осуществить за пределами семилетки, так как капиталообложения, предусмотренные на этот период, направляются преимущественно на реконструкцию и расширение действующих предприятий.

При решении проблем улучшения размещения производительных сил в перспективе следует учитывать ряд факторов, которые определяют выбор оптимальных точек размещения производства — создание единой энергосистемы, развитие транспорта, особенно трубопроводного, наличие кадров, изменение условий водоснабжения, обеспечения топливом, системы кооперирования и др.

Необходимо также иметь в виду, что построение коммунистического общества требует создания повсеместно условий для приложения труда. Поэтому нужно учитывать сложившееся расселение трудовых ресурсов, перемещение некоторого количества населения из района в район, из республики в республику. Все это обуславливает творческий подход к совершенствованию размещения производительных сил в современных условиях.

За годы Советской власти, особенно за послевоенный период, в Украинской ССР проделана большая работа по совершенствованию размещения производительных сил. Однако и сейчас на Украине имеется ряд нерешенных проблем. Это прежде всего относится к вопросам совершенствования размещения промышленности. В настоящее время эта отрасль народного хозяйства размещена в республике неравномерно, что объясняется в основном историческими особенностями, размещением природных ресурсов, а также в какой-то мере отдельными недостатками в планировании. Так, на Донецко-Приднепровский экономический район приходится сейчас больше половины всего промышленного производства республики при удельном весе населения 40%; в то же время Юго-Западный экономический район с большим количеством (около 50%) населения производит значительно меньше промышленной продукции (хотя, разумеется, в полном соответствии между этими показателями не должно быть и при идеальном размещении промышленного производства, учитывая влияние численности населения и размещения сельского хозяйства).

Уже сейчас назрела проблема ограничения промышленного строительства в ряде крупных городов Украины (Киеве, Харькове, Донецке, Днепропетровске, Одессе, Запорожье, Львове и др.) и создания новых промышленных предприятий в целом ряде небольших и средних городов республики, где имеются необходимые экономические условия для размещения новостроек.

В послевоенный период промышленность республики особенно бурно развивалась в крупных городах. Это наложило свой отпечаток на особенности роста численности населения в УССР. За двадцать лет, прошедших между Всесоюзными переписями населения 1939 и 1959 годов, городское население увеличилось на 42%; при этом большие половины прироста городского населения приходится на города с численностью выше 250 тысяч жителей. Характерно, что рост численности населения крупных городов происходит преимущественно за счет механического движения населения и в гораздо меньшей мере за счет естественного прироста. Главным фактором роста численности крупных городов является бурное развитие промышленности. Так, если в 1961 году общий объем промышленного производства по УССР увеличился по сравнению с 1950 годом в 3,4 раза, то в Киеве он возрос в 4,6 раза, Запорожье — в 5 раз, Львове — в 4,9 раза.

Несмотря на быстрое увеличение численности населения в крупных городах, в них ощущается нехватка рабочей силы массовых профессий, что вызывает ежедневные поездки трудящихся на работу в крупные города из прилегающих населенных пунктов на довольно большие расстояния — до 90 и более километров. Так, в Харьков на работу приезжают ежедневно более 100 тысяч трудящихся, в Киев — до 90 тысяч, в Днепропетровск — около 40 тысяч. В свете задач, поставленных новой Программой КПСС в области размещения производительных сил и развития городов такое положение нельзя признать нормальным. В то же время целый ряд небольших и средних городов не имеет достаточно развитой промышленности, вследствие чего их трудовые ресурсы используются хуже, чем в крупных городах.

Основной причиной неоправданного роста крупных городов УССР является чрезмерное расширение действующих предприятий. При этом следует указать, что часто под видом расширения и реконструкции действующих предприятий ведется фактически новое промышленное строительство. По семилетнему плану на развитие промышленных предприятий Харькова ассигнуется 40% государственных капитальных вложений, предусмотренных на промышленное строительство во всем Харьковском экономическом административном районе, в Киеве — 33%, в Одессе и Запорожье — более 60%. Такое положение сложилось в результате отсутствия комплексного, экономически обоснованного планирования развития городов, а также недостатков в планировании размещения производительных сил в республике. Сейчас вполне назрела необходимость ограничения промышленного строительства в крупных городах республики и размещения новых промышленных предприятий в небольших и средних городах, которых в УССР насчитывается свыше 300.

Задача в настоящее время состоит в том, чтобы обеспечить централизованное плановое руководство в проведении единой государственной политики в области размещения производства. Без проведения единой политики в этом сложном вопросе невозможно осуществить наиболее рациональное размещение производительных сил. Поскольку очутимые сдвиги в размещении производства совершаются в течение сравнительно длительного периода, то, естественно, направляется вывод, что проведение единой централизованной государственной политики в области рационализации размещения производства возможно

на основе единого перспективного народнохозяйственного плана. В связи с этим уже теперь назрела необходимость организовать разработку генерального плана развития народного хозяйства до 1980 года по крупным экономическим районам и союзовым республикам.

Следующим этапом в составлении единого плана размещения производительных сил должна явиться разработка вопросов размещения по экономическим административным районам, микрорайонам, городам и промышленным центрам.

В Украинской ССР проведена определенная работа по составлению комплексных схем перспективного развития экономических районов на 20 лет, в которой размещение производительных сил удделено должное внимание. Достаточно сказать, что были обследованы почти все города республики с целью изучения условий размещения в них промышленных предприятий в генеральной перспективе. Эта работа представляет большой интерес и имеет определенное научное и практическое значение.

Следует особо подчеркнуть необходимость более глубокого изучения проблем использования трудовых ресурсов в территориальном разрезе. Эти вопросы тесно связаны с размещением производства и не могут удовлетворительно решаться в отрыве от них. За последние же времена проблема наиболее эффективного использования трудовых ресурсов в территориальном разрезе разрабатывалась учеными-экономистами слабо, а практике планирования уже сегодня нужны конкретные научные рекомендации по указанной проблеме.

Вопросами рационального размещения производительных сил и лучшего использования трудовых ресурсов должны заниматься советы по координации и планированию в крупных экономических районах, совнархозы, областные и районные. Нужно шире привлекать также общественность. Особенно большая ответственность в решении указанных вопросов ложится на проектные организации. С размещением производства, наиболее эффективными использованием трудовых и сырьевых ресурсов тесно связана проблема рациональных экономических связей между союзными республиками и районами страны.

Во исполнение решений июньского (1960 года) Пленума ЦК КПСС по поручению Госэкономсовета ССРР госпланы союзных республик разработали предложения по рационализации межрайонных и внутрирайонных связей до 1970 года. Накоплен большой материал по этому весьма важному вопросу. Однако при разработке конкретных предложений пришлось столкнуться с рядом трудностей теоретического и практического характера. До сих пор у нас нет еще теоретически обоснованного критерия, с помощью которого можно было бы дать искрепывающий ответ, какие из существующих экономических связей являются с точки зрения народнохозяйственных интересов наиболее рациональными.

К сожалению, органы статистики не имеют сквозных статистических наблюдений, которые охватывали бы основные народнохозяйственные грузы во всем виде транспорта. Более или менее удовлетворительно поставлено ведомственное статистическое наблюдение за межрайонными связями на железнодорожном и водном транспорте. Однако существующий ведомственный учет о перевозках грузов на железнодорожном и водном транспорте в современных условиях не отвечает требованиям планирующих органов, ибо он касается слишком узкой номенклатуры грузов. Очевидно, назрел вопрос об организации такой государственной статистической отчетности, которая охватывала бы все виды транспорта, рассматривая его как единую транспортную систему.

И. Ивонин

Советские фирмы — новая форма управления промышленностью

Перестройка управления промышленностью и строительством, проведенная по инициативе Центрального Комитета партии, сыграла огромную положительную роль в дальнейшем развитии ленинских принципов демократического централизма. Благодаря перенесению центра тяжести по управлению промышленными предприятиями и стройками в совнархозы повысились темпы роста производства продукции, ускорился ввод в действие новостроек, улучшились экономические показатели деятельности предприятий.

Но жизнь не стоит на месте. Каждый новый день выдвигает новые задачи. То, что вчера удовлетворяло, сегодня сдерживает дальнейшее движение социалистической экономики вперед по пути строительства коммунизма.

Практика работы промышленности Львовского экономического административного района показала, что сложившиеся формы руководства производством со стороны совнархоза уже не обеспечивают должного использования всех возможностей предприятия и нуждаются в дальнейшем совершенствовании.

Две группы проблем, возникших при создании совнархоза, тормозили это движение вперед.

Во-первых, несмотря на ликвидацию ведомственных барьеров после реорганизации управления промышленностью все же в какой-то степени сохранились перегородки между предприятиями даже одной отрасли, которые мешали оперативно и рационально использовать технологическое оборудование и вспомогательные службы.

Во-вторых, до последнего времени в промышленности Львовского экономического административного района имелось множество мелких предприятий с замкнутым циклом производства, которым не под силу было решать важнейшие вопросы новой техники, углубления специализации и использования оборотных фондов.

После образования Совета народного хозяйства Львовского экономического района проводилось укрупнение производства путем объединения главным образом небольших близлежащих предприятий, выпускавших однородную продукцию. Однако оно не затрагивало самой системы управления производством. Между тем существующая структура управления промышленностью недостаточно обеспечивает оперативное руководство работой промышленных предприятий, полное использование внутренних резервов.

В поисках более совершенных форм управления начавшие XXII съезда КПСС Львовский совнархоз выступил с почином создания производственных объединений или, как их стали называть, советских фирм.

Фирма — новая форма управления промышленностью

Комплекс объединенных промышленных предприятий — советская фирма — является крупной производственно-хозяйственной единицей социалистической промышленности, действующей на основе заданий народнохозяйственного плана, характеризующейся производственно-техническим единством и административно-хозяйственной самостоятельностью и подчиняющейся правами юридического лица.

Производственное объединение — фирма — новая социалистическая форма управления комплексом государственного промышленного производства (преимущественно отрасли, подотрасли или комбината). Она действует на основе устава предприятия, имеет право хозрасчетной единицы с самостоятельным балансом, свою печать, фирменный знак. Подчиняется фирма непосредственно совету народного хозяйства.

Филиалы фирм работают по правилам ее производственных подразделений, на основе внутреннего хозрасчета и в ряде случаев (в зависимости от объема и сложности производства и территориального размещения) имеют текущий расчетный счет в банке.

В управлении фирм созданы новые звенья. В каждой фирме есть главный экономист, которому подчинены плановый отдел, отдел труда и заработной платы и бухгалтерия. Но это не очень удачная форма, так как при ней главный экономист занят оперативной работой по планированию, учету труда и заработной платы и не имеет возможности глубже заниматься вопросами снижения себестоимости продукции и издержек производства.

Наш опыт показал, что лучше создать специальный отдел по улучшению организации и снижению издержек производства, подчиненный главному экономисту фирмы. Тогда все внимание этой службы будет подчинено задачам анализа и снижения издержек производства по всем статьям материальных и технических затрат, определению непроизводительных расходов, связанных с неэффективностью отдельных мероприятий по механизации и автоматизации, с излишней трудоемкостью запроектированных машин, приборов и изделий, с потерями рабочего времени из-за простое оборудования и т. д. Главная задача этого отдела — вырабатывать рекомендации по снижению издержек производства путем постановки конкретных заданий через генерального директора фирмы службам главного технолога, главного конструктора, а также отделам, непосредственно организующим процесс производства.

Производственные объединения — фирмы обеспечивают решение следующих основных задач:

полное обеспечение выполнения государственного плана и в его пределах удовлетворение народного хозяйства производимой фирмой продукции высокого качества;

наиболее благоприятное развитие отрасли, подотрасли или комбината в экономическом районе, повышение технического уровня во всех производственных подразделениях фирмы; улучшение использования основных и оборотных фондов;

комплексное использование сырья и материалов; повышение производительности труда и использование трудовых ресурсов; широкое развитие внутриотраслевой (внутрифирменной) технологической, подраздельной и поузловой специализации;

высокий уровень квалифицированного руководства, культуры и организации производства.

Организация фирм преследует прежде всего дальнейшее развитие специализации, комбинирования, кооперирования и концентрации производства.

Впервые новая форма организации управления получила свое осуществление в легкой промышленности — в обувной и кожевенной отраслях, где были созданы первые в стране советские фирмы — обувная «Прогресс» и кожевенная «Рассвет».

Обувная фирма «Прогресс» была организована в 1961 году в составе Львовской обувной фабрики № 3 и Стрыйской, Луцкой, Бориславской и Теребовлянской, расположенных в разных точках экономического района. За сравнительно короткий период времени проведена значительная организационная и инженерно-техническая работа по укреплению фирмы. Перестройка дала уже ощущимые результаты. Так, за восемь месяцев этого года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года резко улучшились технико-экономические показатели работы филиалов. Выпуск обуви увеличился на Стрыйском филиале — на 34,2%, Луцком — на 32,9%, Теребовлянском — на 34,7%, на Бориславском — на 85,8%. Производительность труда за этот же период в филиалах обувной фирмы повысилась на 16—40%. Качество продукции также улучшилось. Организация фирмы «Прогресс» открыла широкие возможности технологической специализации всех предприятий этого отраслевого объединения. Значительно повысилась общая мощность объединения, которая выросла в текущем году более чем на миллион пар обуви в год без капитальных вложений.

Аналогичные результаты работы достигнуты и на организованной в конце 1961 года кожевенной фирме «Рассвет».

Первые итоги работы фирм свидетельствуют, что новая форма организации прогрессивна, способствует техническому прогрессу и позволяет лучше, более использовать резервы производства.

При создании фирм мы думали решить скромную задачу — повысить технический и организационный уровень мелких предприятий путем подготавливания их до уровня передовых. Однако опыт работы первых объединений показал, что фирмы, как новая форма административно-хозяйственного управления отраслью, позволяет гораздо успешнее решать широкие задачи развития промышленности. Это послужило основой для разработки предложений по созданию фирм в других отраслях промышленности Львовского совнархоза. Теперь у нас организуются 40 производственных объединений, охватывающих 220 отдельных предприятий в машиностроении, угольной промышленности, цементной, стекольной, деревообрабатывающей, пищевой, мясомолочной и других отраслях. Общий объем производства созданных отраслевых фирм составляет около 1 миллиарда рублей.

При этом был учтен технологический и отраслевой характер однотипных предприятий производства, объем валового выпуска и кооперированные связи между ними, принятые во внимание территориальное размещение, возможности централизации производства однотипных деталей, узлов, литья, штамповок комплектующих изделий. Учтены возможности централизации вспомогательных служб.

По каким основным принципам созданы наши фирмы?

Первый принцип: отраслевая или предметная специализация, то есть объединение предприятий по производству однотипной продукции. Производственным объединением первого типа является Львовская автомобильная фирма «Лаф», производящая автобусы, специальные автоприцепы-кузова, автогенераторы, автоЗИПы. В состав объединения входит: головное предприятие — Львовский автобусный завод и филиалы — Луцкий машиностроительный завод и Львовский завод монедов. Следует заметить, что еще до объединения эти предприятия были тесно связаны взаимной кооперацией по прессовым заготовкам, штамповкам и другим комплектующим изделиям.

До создания фирмы каждое из этих предприятий имело ремонтную

службу. Теперь эти службы централизуются. Кроме того, на базе имеющихся на каждом предприятии конструкторских бюро создано одно мощное центральное конструкторское бюро с экспериментальной базой и лабораториями. Основной задачей этого ЦКБ является разработка новых конструкций выпускаемых фирмой машин с широкой унификацией материалов, узлов и деталей. Уровень конструкторских и технологических разработок стал значительно выше.

Создание фирмы «Лаф» уже в начальной стадии позволит выработать для расширения основного производства более 4 тысяч квадратных метров площадей и свыше 50 единиц металлообрабатывающего оборудования. Расчеты показывают, что мощности по выпуску продукции в результате объединения в целом по фирме возрастут на 15—20%.

Второй принцип: подобие или общность технологических процессов основного производства независимо от характера назначения вырабатываемой продукции. Представителем такого объединения является фирма «Станкомашинструмент», состоящая из головного предприятия — Львовского завода фрезерных станков и филиалов — Стрыйского машиностроительного завода имени С. М. Кирова, Львовского арматурного и Львовского машиностроительного завода. По принципу технологической специализации концентрируется станкостроение, производство сварных конструкций, механическая и термическая обработка и организуется централизованная сборка машин на головном предприятии. Расчетный прирост мощности на фирме «Станкомашинструмент» составляет свыше 20%.

По этому принципу в промышленности стройматериалов создаются фирмы, в которую должны войти цементные и шиферный заводы и центральная ремонтная база. Головным предприятием определен Николаевский цементный завод, достигший наилучших технико-экономических показателей в стране.

Третий принцип организации фирм основан на комплексности переработки сырья (сельскохозяйственного или ископаемого) с учетом зон его заготовки. Объединение такого рода обеспечивает значительное снижение транспортных расходов. Кроме того, при комплексной переработке сельскохозяйственного сырья намного снижается себестоимость вырабатываемых продуктов по сравнению с переработкой отходов на мелких предприятиях.

Опыт работы Ходоровского сахарного комбината с комплексной переработкой патоки на спирт и белковые корма показал, что себестоимость декалитра спирта на 15—20% ниже себестоимости его на отдельных предприятиях. Комплексная переработка сырья на Ходоровском сахарном комбинате дает годовой экономический эффект 574 тысячи рублей.

Четвертый принцип — основан на объединении предприятий с одинаковой технологией и замкнутым циклом производства, расположенных в пределах административных областей, входящих в экономический район. К таким объединениям относятся молочные, маслодельные и сыроваренные заводы. Все они связаны с заготовкой молока и переработкой его на месте. По этому принципу организована Львовская фирма молочной промышленности «Верховина», в которую вошло 21 предприятие-филиал и головное предприятие — Львовский молочный комбинат. В результате объединения значительно сократится административно-управленческий персонал. Аналогичные объединения образованы и в других областях Львовского экономического района.

По такому же принципу организованы в областном разрезе производственные объединения по переработке мяса.

Необходимо подчеркнуть, что при объединении предприятий удачно сочетается принцип территориального управления производством с уси-

лением отраслевого квалифицированного руководства заводами и фабриками экономического района. На головном предприятии фирмы сосредоточиваются опытные специалисты — инженеры и техники. Укрепляются квалифицированными кадрами и филиалы.

Предприятия, как основное звено в управлении производством и планированием получают все возможности для руководства производством и разработки технических и экономических обоснованных планов, который должен быть основой народнохозяйственного плана. При этом значительно повышается роль коллективов предприятий, особенно головных, в деле организации выполнения плана и развития данной отрасли.

Создание объединений фирм позволяет обеспечить наиболее благоприятные условия для развития отрасли и ускорения технического прогресса, создает возможности для наиболее эффективного использования основных и оборотных фондов. Главное же — резко улучшит использование инженерно-технических кадров.

Основные направления расчета эффективности организации фирм

Организация фирм создает благоприятные условия для увеличения производственных мощностей предприятий и прироста объема производства при минимальных капитальных вложениях. Практика работы первых фирм и предварительные расчеты показывают, что в результате объединения прирост продукции по созданным фирмам составит не менее 16—20%.

В угольной, цементной, сахарной и других отраслях промышленности организация производственных объединений позволяет увеличить мощности предприятий за счет внедрения на филиалах опыта головных предприятий по совершенствованию технологических процессов и сокращению сроков освоения производственных мощностей.

Экономическая эффективность при этом будет выражаться в том, что объем продукции в результате возросшей мощности предприятия увеличивается, а цеховые и общезаводские расходы остаются почти неизменными; но единице же продукции они изменяются в обратно пропорциональной зависимости. В некоторых отраслях промышленности (машиностроение, деревообработка и др.) несколько возрастет фонд заработной платы за счет увеличения численности производственных рабочих в результате роста объема производства. Однако заработная плата в расчете на единицу производимой продукции, как правило, будет снижаться.

Основанием для расчетов экономической эффективности организации производственных объединений фирм являются проектируемые основные организационно-технические мероприятия по каждому объединению. Оценка каждого мероприятия определяется путем расчета условно-годовой экономии. Она рассчитывается по тем статьям затрат, на которые оказывает влияние осуществляемое мероприятие. На данной стадии разработки материалов по организации фирм экономии рассчитана по укрупненным показателям, исходя из существующих на предприятиях нормативов затрат трудовых, материальных и денежных ресурсов:

а) экономия от роста объема производства определена по методике эффективности Госплана СССР и Академии наук СССР 1962 года по снижению условно-постоянной части издержек производства по формуле:

$$\frac{\partial \text{экономия}}{\partial \text{затраты на производство}} = \mathcal{E}_0 - H_s \cdot \frac{B_2 - B_1}{B_1} = H_s K_s \quad (2);$$

б) экономия от снижения трудовых и материальных затрат определена прямым расчетом по каждому мероприятию на основании действующих нормативов затрат по этим статьям;

в) экономия от улучшения качества продукции (повышение сортности) определена по методике расчета эффективности Государственного научно-технического комитета СССР по формуле:

$$\mathcal{E}_n = (U_n - U_e) A_n;$$

г) экономия от сокращения объема капитальных работ рассчитана прямым путем, а при досрочном вводе капиталовложений в эксплуатацию по формуле:

$$\mathcal{E}_k = E_k K (T_s - T_f)$$

Сводные технико-экономические показатели эффективности организаций фирм

На основании анализа сводных технико-экономических показателей организаций производственных объединений и перспектив их работы и развития на ближайшие годы имеется возможность сделать определенные выводы.

Прирост производственных мощностей. Имеющиеся данные показывают, что за первый год после объединения прирост производственных мощностей по 14 фирмам составит 7,8%, или 30,2 миллиона рублей, а после осуществления всех мероприятий — 48,6%, или 187,4 миллиона рублей. Этот прирост в основном достигается за счет организационных мероприятий, успешное осуществление которых стало возможным в результате создания производственных объединений.

По имеющимся расчетам прирост производственных мощностей 14 фирм по аналогии можно сделать вывод о возможности прироста мощностей по 40 организуемым фирмам по формуле:

$$A_o = \frac{A_1 P_1}{P_0} K_y,$$

где A_o — общий прирост производственных мощностей в миллионах рублей;

A_1 — прирост производственных мощностей по 14 фирмам в миллионах рублей;

P_0 , P_1 — количество фирм ($P_0 = 40$, $P_1 = 14$);

K_y — коэффициент ужесточения, равный 0,6;

$$A_o = \frac{187,4 \cdot 40}{14} \cdot 0,6 = 321 \text{ миллиона рублей.}$$

Рост производительности труда. Расчеты показывают, что в первый год после объединения численность работников промышленно-производственного персонала по 14 фирмам увеличивается на 1,8%, а производительность труда — на 5,9%. При этом по таким фирмам, как «Сельхозмашшина», «Станкомашинструмент» и др., производительность труда повысится еще больше и составит 9—19%.

Правда, на фирмах «Прогресс» и «Луч» производительность труда после объединения даже снижается, что объясняется изменением ассортимента (увеличивается выпуск дешевых изделий с высокой трудоемкостью — резиновая обувь, простой трикотаж).

После осуществления всех изначенных мероприятий, то есть за три последующие года семилетки, производительность труда по 14 фирмам повысится на 22,8%, тогда как за три предшествующих года (1959—1961), рост ее по совнархозу составил 16,8%.

Себестоимость продукции. Важнейшим преимуществом советских фирм является экономия общественного труда. В промышленности эта экономия должна выразиться в сокращении затрат живого и овеществленного труда при производстве продукции. В денежном выражении экономия труда отражается в снижении себестоимости продукции.

Семилетним планом развития народного хозяйства Львовского совнархоза на 1959—1965 годы предусмотрено снижение себестоимости продукции не менее чем на 7,9%. Анализ показателей по себестоимости продукции, связанных с организацией фирм, убеждает, что среднее снижение себестоимости на 1962—1965 годы по 14 фирмам составит 5,97% против 3,73%, предусмотренных планом в целом по совнархозу. Таким образом, благодаря осуществлению мероприятий, связанных с организацией фирм, затраты на производство продукции снижаются дополнительно к плану на 2,24%.

Анализ мероприятий, измеченные по каждой фирме, показывает, что основными факторами, которые повлияли на снижение себестоимости продукции, являются:

рост производительности труда;

внедрение и рациональное использование новой и модернизированной техники;

использование предметной, подетально-узловой и технологической специализации, что позволяет применить новейшую технологию, достижения науки и передового опыта, резко повысить уровень механизации и автоматизации производственных процессов;

совершенствование форм организации производства путем объединения предприятий, что создает условия для более эффективного использования средств производства и труда.

Экономическая эффективность организаций 14 производственных объединений-фирм. Благодаря организации фирм народное хозяйство получает дополнительную экономию от снижения издержек производства без дополнительных капиталовложений. Расчеты показывают, что общая сумма экономии от осуществления мероприятий, связанных с организацией 14 советских фирм, составляет 34 миллиона рублей, в том числе 15 миллионов рублей только за счет организаций фирм, не требующих дополнительных капиталовложений. В первый год после организации производственных объединений экономия составила 3 миллиона 256 тысяч рублей. В общей сумме экономии, которую получает народное хозяйство в результате организации фирм, не учтена экономия 1,2 миллиона рублей, получаемая за счет реорганизации структуры управления промышленности и сокращения управленческого аппарата. Кроме того, сокращение накладных расходов по содержанию ликвидируемых отраслевых управлений и трестов last экономии 0,5—0,8 миллиона рублей. Таким образом, созданные в Львовском экономическом административном районе на первом этапе 14 фирм дают государству годовую экономию 14—16 миллионов рублей.

Эффективность использования капиталовложений. Организация советских фирм создает благоприятные условия для более эффективного использования капиталовых вложений. Так, общая сумма капиталовложений, необходимых для осуществления мероприятий, связанных с организацией фирм, составляет 18 миллионов 638 тысяч рублей.

Строительство новых предприятий для такого же увеличения выпуска продукции, какой даст организация фирм, потребовало бы 33 миллиона 559 тысяч рублей капитальных вложений, отсюда условная экономия от сокращения капитальных затрат составит 14 миллионов 921 тысячу рублей, или 43%. Средний срок окупаемости капиталовых вложений по 14 фирмам равен 0,53 года против нормативного срока окупаемости капиталовых затрат пять — семь лет.

Результаты анализа показателей экономической эффективности созданных 14 фирм в машиностроении, угольной, цементной, обувной, кожевенной, швейной, трикотажной, стекольной, мебельной, пищевой, мясо-молочной промышленности позволяют сделать следующее заключение.

1. Совершенствование социалистического производства путем организации фирм открывает огромные новые резервы роста производственных мощностей и выпуска валовой продукции, который по 14 фирмам составил 187,4 миллиона рублей; роста производительности труда на 22,7% за счет проведения предметной, полетально-узловой и технологической специализации, которая позволяет увеличить масштабы однородного производства и тем самым широко использовать совершенную технологию и более производительное оборудование; снижение себестоимости выпускемой продукции на 1—2% против запланированного семилетнего планом.

2. Изучение и анализ укрупненных предпроектных технико-экономических показателей по 14 фирмам дает возможность судить о возможной эффективности всех объединений. Так, экономический эффект в результате объединения 220 предприятий в 40 фирм в течение двух—трех лет после их организации выразится в следующих основных показателях. Объем производства возрастет примерно на 30% к уровню 1962 года; производительность труда увеличится на 20—22%; годовая экономия по издержкам составит 35—40 миллионов рублей; условная экономия от уменьшения капитальных вложений — 6—8 миллионов рублей.

Фирмы и реорганизация структуры совнархоза

Нынешняя структура управления промышленностью совнархоза в некоторой степени позаимствована у бывших министерств и ведомств со специализированными главками. Отраслевые управления совнархоза по сути дела стали многоотраслевыми. Они руководят предприятиями различных отраслей промышленности и не имеют в своем аппарате специалистов по всем отраслям. Поэтому большие возможности, заложенные в территориальном принципе управления промышленностью и строительством, не могут быть использованы полностью. Нельзя не видеть серьезных недостатков и зачастую неквалифицированного руководства со стороны отраслевых управлений совнархоза предприятиями разного профиля. Ни одно отраслевое управление не имеет возможности выделить хотя бы по одному специалисту для квалифицированного руководства существующими предприятиями. Это стало серьезной проблемой, которую необходимо срочно решить.

Наиболее квалифицированное руководство промышленностью могут обеспечить только опытные специалисты, работающие непосредственно на производстве. Опыт работы Львовского совнархоза показывает, что проблема квалифицированного руководства промышленностью может быть решена путем слияния однотипных предприятий в производственные комплексы: фирмы на базе головных ведущих предприятий данной отрасли. Головное предприятие фирмы — это не управленческая ступень типа треста или комбината, а оперативное звено, осуществляющее непосредственное производственно-техническое руководство группой предприятий. В таком случае возникает вопрос, нужна ли трехступенчатая, а в ряде случаев и четырехступенчатая структура управления: совнархоз — отраслевое управление — трест — предприятие; или ее можно упростить до двухступенчатой: совнархоз — фирма (предприятие).

Мы склоняемся к тому, что в ближайшем будущем переход на двухступенчатую структуру, как более совершенную форму управления, неизбежен. При двухступенчатой структуре управления такие звенья, как отраслевые управления и тресты, окажутся излишними. Проводимая в настоящее время в Львовском экономическом администрации районе работа по организации 40 фирм — новый этап в дальнейшем совершенствовании управления промышленностью.

Следует учесть, что при двухступенчатой структуре управления возникнет необходимость укрепить квалифицированными кадрами функциональные управления совнархоза. В ряде управлений: производственно-техническом, планово-экономическом и др., нужно будет иметь высококвалифицированных специалистов-отраслевиков, которые смогут конкретнее заниматься и руководить своими отраслями. Сейчас административно-управленческий аппарат отраслевых управлений и трестов составляет 1200 человек. При двухступенчатой схеме управления численность аппарата совнархоза возрастет примерно на 200 человек, зато из сферы управления в инженерные службы фирм перейдет работать примерно тысяча квалифицированных специалистов.

Конечно, образование фирм приведет к необходимости в будущем ликвидировать отраслевые управление. Но временно они должны еще оставаться связующим звеном между совнархозом и производственными объединениями. Не следует торопиться с ликвидацией отраслевых управлений. Это нужно делать постепенно, по мере укрепления фирм. В организационный период отраслевые управления должны взять на себя основную тяжесть работы по созданию объединений и оказанию им действенной помощи.

Создание фирм и вопросы руководства промышленностью

В процессе организации фирм мы столкнулись с рядом проблем. Их, видимо, не минуют в другие совнархозы, подхватившие почин львовцев. Эти проблемы таковы, что их невозможно решить в рамках совнархоза и даже отдельной республики.

В ближайшее время надо разработать типовую структуру объединений промышленных предприятий по отраслям, содержащую основные вопросы организации. Весьма важно расширить права руководителей фирм для разрешения максимального числа вопросов непосредственно на предприятиях.

Представляется целесообразным обобщить предложения совнархозов и на этой основе разработать типовой устав производственного комплекса объединенных промышленных предприятий-фирм с учетом расширения прав генерального директора фирмы и передачи ему части функций отраслевых управлений совнархоза. Необходимо расширить права генеральных директоров фирм в области производственного и финансового планирования с тем, чтобы они могли пользоваться и манипулировать в рамках плана материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, в области банковского кредита, образования и использования поощрительных фондов, в частности:

— утверждать и изменять структуру и штаты объединения, филиалов и цехов в пределах плана по труду, руководствуясь при этом схемой должностных окладов;

— установить персональные надбавки к должностным окладам отдельных специалистов за счет сокращения численности и фонда зарплаты

(регистрируемого) административно-управленческого персонала и в пределах установленного сои нарахозом для этой цели лимита;

образовывать фонд генерального директора фирмы для премирования за выполнение важнейших заданий и оказания единовременной помощи работникам фирмы в размере до 0,01% общего фонда заработной платы фирмы, соответственно сократив отчисления в фонд председателя сои нарахоза;

определить численность персонала по категориям, а также перераспределить его между категориями в пределах общего лимита фонда заработной платы в соответствии с действительной потребностью;

изменять в необходимых случаях в пределах квартала помесячные производственные планы, строго придерживаясь установленных правилом сроков, с уведомлением вышестоящих организаций;

в соответствии со спросом по согласованию с потребителями и тогущими организациями изменять ассортимент изделий в пределах установленной номенклатуры;

распределять норматив оборотных средств по отдельным элементам на год и поквартально в пределах совокупного норматива.

Необходимо решить вопросы заработной платы руководящих и инженерно-технических работников предприятий, входящих в фирмы, с тем чтобы система заработной платы стимулировала комбинирование и укрупнение предприятий, не допуская ущемления материальной заинтересованности работников объединенных предприятий. В этих целях целесообразно:

разработать объемные показатели для отнесения к группам по оплате труда руководящих и инженерно-технических работников фирм и филиалов, а также схемы должностных окладов ИТР и служащих с учетом стимулирования работников головных предприятий и сложившегося уровня заработной платы по филиалам;

установить единый порядок премирования руководящих, инженерно-технических работников и служащих фирм, филиалов, цехов и соответствующими постановлениями правительства.

В области планирования, финансирования и учета предлагается оставить на 1963 год порядок планирования и учета выпуска валовой и товарной продукции по фирме, как сумму выпуска всех филиалов (предприятий), входящих в фирму.

У условия, созданных объединений первостепенное значение имеют вопросы улучшения связи и транспорта между головными предприятиями и филиалами. Немаловажное значение приобретают также вопросы оснащения головных предприятий вычислительной техникой и подготовки кадров программистов-вычислителей.

Теоретические и практические вопросы, возникающие в связи с дальнейшим совершенствованием структуры управления производством и предприятиями, в области планирования, учета, финансов, техники и организации управления, снабжения, материального стимулирования, хозяйствования и права, а также необходимость распространения опыта передовых предприятий, перешедших на новые формы управления, требуют в кратчайший срок изучить и выработать общие для всей промышленности необходимые экономические и правовые положения.

Б. Гостев, В. Ржешевский

Повысить стимулирующую роль премирования инженерно-технических работников и служащих

В Программе КПСС, принятой XXII съездом партии, подчеркивается необходимость «постоянно улучшать техническое нормирование, системы оплаты труда и премирования, контроль рублем количества и качества работы, не допускать уравниловки, усиливать коллективные формы материального стимулирования, повышающие заинтересованность каждого работника в высоком уровне работы предприятия в целом».

Усиление материальной заинтересованности работников в развитии производства осуществляется по многим направлениям, в том числе за счет повышения роли премирования руководящих, инженерно-технических работников и служащих. В 1959—1960 годах в промышленности, строительстве, на транспорте и в связи с введением новой системы премирования инженерно-технических работников и служащих. В ней предусматривается материальное стимулирование за выполнение и перевыполнение плана не по объемным показателям, как прежде, а за снижение себестоимости продукции.

Снижение себестоимости — важнейший качественный показатель, отражающий в обобщенном виде результаты хозяйственной деятельности предприятия. В этом — преимущество новой системы премирования. Однако, как показывает практика ее применения, новая система имеет существенные недостатки. Первый из них относится к системе в целом. Дело в том, что работники всех предприятий промышленности, транспорта и связи премируются за выполнение и перевыполнение плана по одному и тому же показателю — снижению себестоимости (введение наряду с этим для работников угольной и нефтяной промышленности, черной и цветной металлургии, химии, ряда отраслей машиностроения, пищевой и легкой промышленности премирования за перевыполнение плана производства или улучшение качества продукции по существу не меняет дела). Такого рода «единство», по нашему мнению, в определенной степени снижает эффективность материального стимулирования. В едином показателе премирования часто не учитываются специфика отдельных предприятий и даже отраслей народного хозяйства, а также конкретные задачи, стоящие перед ними в планируемом периоде. Это происходит не потому, что именно снижение себестоимости не может быть принято в качестве показателя премирования. Главное заключается не в достоинствах или недостатках того или иного отдельного показателя, а в том, что один и тот же показатель не может применяться для оценки работы всех предприятий. Этот недостаток новой системы премирования унаследовался от старой. Однаковый показатель премирования действует всюду — от отрасли народного хозяйства до производственного участка предприятия. Он применяется для материального стимулирования работников предприятий, выпускающих остродефицитную продукцию, и продукции, имеющую ограниченный сбыт, осваивающую новую технику и выпускающих «устоявшуюся» продукцию, технология изготовления которой хорошо отработана. Один и тот же показатель премирования установлен для работников новых

предприятий, только осваивающих производственные мощности, и для предприятий, давно достигших проектной мощности и перекрывших ее.

По нашему мнению, показатель премирования должен выбираться с таким расчетом, чтобы его выполнение и перевыполнение способствовало решению главных задач, стоящих перед предприятием или отраслью промышленности в планируемом периоде, и обеспечивало наибольший народнохозяйственный эффект.

В строительстве, например, экономически целесообразно материально заинтересовать работников прежде всего в быстрейшем вводе в действие объектов строительства при условии соблюдения сметной стоимости. Это обеспечивает народному хозяйству больший экономический эффект, чем тот, который может быть достигнут за счет снижения сметной стоимости строительных объектов в процессе самого строительства. Однако до последнего времени основная часть премий работников строительства выплачивалась не за своевременный ввод в действие строительных объектов, а за снижение себестоимости строительно-монтажных работ и повышение производительности труда. Из общей суммы премий, выплаченных руководящими, инженерно-техническими работниками и служащими строительных организаций в 1960 году, премии за ввод в действие объектов и производственных мощностей составили только 17%.

В целях улучшения планирования капитального строительства и повышения материальной заинтересованности работников строительно-монтажных и проектных организаций в сокращении сроков строительства, ускорении ввода в действие объектов и производственных мощностей, а также для повышения эффективности капитальных вложений установлено, что основным показателем планов капитального строительства и оценки их выполнения является ввод в действие объектов, производственных мощностей и основных фондов. При этом основная часть премий, направляемых на материальное стимулирование работников строительных организаций, должна выплачиваться также за ввод в действие объектов и производственных мощностей.

В государственных предприятиях сельского хозяйства для усиления материальной заинтересованности работников в повышении урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства, обеспечении непрерывного роста производства высококачественных дешевых продуктов питания и сырья для промышленности в 1961 году введены новые условия оплаты труда, предусматривающие прямую зависимость заработной платы работников от количества и качества произведенной продукции.

В машиностроении порядок оценки производственной деятельности предприятий и материальное поощрение за снижение затрат на рубль товарной продукции часто не заинтересовывают работников в быстрейшем освоении выпуска новой совершенной техники, которое, как правило, связано в первый период с некоторым увеличением материальных и трудовых затрат.

С народнохозяйственной точки зрения увеличение выпуска новой техники является одной из главных задач. Товарищ Н. С. Хрущев на XXII съезде КПСС указывал на необходимость производства мощных скоростных тракторов в 200—220 лошадиных сил, применение которых по сравнению с ДТ-54 повысит производительность труда трактористов в 2,8 раза. Освоение мощных тракторов, работающих на повышенных скоростях, даст при их широком применении в сельском хозяйстве эффект, во много раз превосходящий тот, который может быть получен на машиностроительных предприятиях за счет сверхильного снижения себестоимости этих машин. То же самое можно сказать и о других видах новой техники.

Тем не менее работники предприятий машиностроения, выпускающие новую технику, материально заинтересованы не в скромном освоении производства и максимальном увеличении выпуска новых машин, а в снижении себестоимости продукции. Специальное премирование за новую технику существенных изменений в действующем порядке не вносит, так как основное премирование за снижение себестоимости продукции при этом не отменяется, а средства на премирование за новую технику полностью не используются. Так, в 1961 году в распоряжение предприятия управления машиностроения Московского областного совета народного хозяйства было выделено на премирование за новую технику 220 тысяч рублей, а израсходовано всего 53,1 тысячи рублей.

В невыгодном положении оказываются также предприятия, главной злакой которых является повышение качества продукции, удлинение сроков ее службы, поскольку это в большинстве случаев также связано с дополнительными затратами.

Материальное поощрение работников предприятий машиностроения и ряда других отраслей, выпускающих новую технику, целесообразно поставить в зависимости от увеличения выпуска продукции, применение которой на других предприятиях и в других отраслях народного хозяйства обеспечит повышение производительности труда и снижение затрат на производство.

Эффект от повышения производительности труда и снижения затрат на производство там, где новая машина применяется, как правило, всегда выше той экономии, которая может быть получена при ее изготовлении, так как совершенная машина сберегает труда больше, чем стоит сама. Часто при изготовлении орудий труда целесообразно пойти даже на некоторое удорожание их производства, если оно будет полностью прекратено экономии при их применении.

Конечно, не следует считать, что снижение себестоимости орудий производства не имеет значения. Важно, чтобы затраты на их изготовление были минимальными. Поэтому выполнение плана по снижению себестоимости продукции должно быть обязательным условием премирования инженерно-технических работников машиностроения.

Показатель снижения себестоимости во многих случаях не пригоден для определения степени участия коллективов и отдельных работников в результатах хозяйственной деятельности. В настоящее время в значительной части цехов и подавляющем большинстве производственных участков промышленных предприятий не исчисляют показатель себестоимости продукции. Мастера участков премируются за снижение отдельных элементов себестоимости, которое неполно характеризует их работу, либо по показателю себестоимости цеха, либо предприятия в целом. Это ведет к отрыву премирования от выполнения установленных для мастеров конкретных плановых показателей.

Работники Московского автомобильного завода имени Лихачева считают, что даже для их предприятия со стабильной продукцией, где система цехового хозрасчета имеет традиции и разработана лучше, чем на многих других предприятиях, показатель снижения себестоимости по участку непримлем, как показатель для премирования мастеров. Работа подавляющего большинства мастеров в других инженерно-технических работников участков оценивается по выполнению плана производства, и лишь формально премия выплачивается за снижение себестоимости продукции.

Для большинства мастеров производственных участков основным планируемым и учитываемым элементом затрат является заработка рабочих. Поэтому, например, когда на комбинате «Трехгорная мануфактура» ввели премирование рабочих некоторых цехов за улуч-

шение качества продукции и это привело к некоторому росту их заработной платы одновременно с улучшением качества продукции, то сложилось положение, при котором экономия на фонде заработной платы сократилась, а вместе с тем уменьшились и премии инженерно-технических работников. Таким образом, нецелесообразно премировать работников всех служб предприятия за снижение себестоимости. Работа конструкторов, например, не оказывает прямого влияния на снижение себестоимости за текущий месяц или квартал.

На совещаниях по вопросам совершенствования материального стимулирования в промышленности представители предприятий часто спрашивают, следует ли премировать работников сборочных цехов за снижение себестоимости, если возможности для этого у них очень ограничены, поскольку любая машина имеет определенное количество деталей, а эти детали поступают из других цехов в готовом виде.

То же можно сказать и о работниках многих цехов и участков не только предприятий машиностроения, но и текстильной, обувной, швейной промышленности. Решающую роль в снижении себестоимости продукции на швейных фабриках играют рабочие, инженеры, техники закройных цехов. От их умения и творческого отношения к труду в первую очередь зависит ущемление продукции. Удельный вес затрат на сырье и материалы в себестоимости продукции швейной промышленности составляет около 85 %. За первое полугодие 1962 года за счет снижения себестоимости продукции на московской швейной фабрике «Большевик» получено 81,8 тысячи рублей экономии. При этом сырья и материалов сэкономлено на 86,4 тысячи рублей, за счет снижения трудоемкости достигнута экономия 14,7 тысяч рублей и по другим статьям допущено превышение плановых расходов на 19,3 тысячи рублей.

Экономия за счет сырья и материалов может быть получена именно в закройных цехах, где производится раскрой дорогостоящих тканей. Работники же швейных цехов существенного влияния на снижение себестоимости продукции оказать не могут, однако количество выпущенной продукции и, что особенно важно, ее качество зависят от них в решающей степени. Тем не менее работники швейных цехов, как и работники закройных цехов, премируются за снижение себестоимости продукции.

Из сказанного ясно, что назрела необходимость усовершенствовать систему премирования руководящих, инженерно-технических работников и служащих, сделать ее более гибкой. Система премирования должна позволять руководителям союзархозов, министерств, ведомств и предприятий выбирать такие показатели премирования, которые мотивизируют работников предприятий, цехов и участков на выполнение главных производственных задач, стоящих перед ними в плановом периоде. Государственному комитету Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы в ВЦСПС с привлечением работников союзархозов и передовых предприятий следует разработать ряд типовых положений о премировании инженерно-технических работников и служащих промышленности за выполнение и перевыполнение различных количественных и качественных показателей работы предприятий, цехов и участков. При этом установленный размер премий за выполнение плана должен быть одинаковым независимо от того, выплачиваются они за выполнение плана по объему производства, качеству, снижению себестоимости, прибыли, сортности и т. д. и т. п.

Шкалы премирования за перевыполнение плана также должны быть рассчитаны на обеспечение единства в общих размерах премий независимо от того, за перевыполнение какого показателя они выплачиваются.

Право устанавливать в начале планового периода предприятиям систему премирования, наилучшим образом стимулирующую выполнение основных задач, следует предоставить союзархозам, министерствам и ведомствам. Показатели (из числа планируемых) для премирования руководящих и инженерно-технических работников цехов и участков должны устанавливаться директорами предприятий совместно с фабрично-заводскими комитетами профсоюза. Такая перестройка позволит тесно связать материальное поощрение с конкретными производственными задачами каждого коллектива и значительно повысить эффективность материального стимулирования без дополнительных затрат.

Трехлетняя практика применения действующей системы премирования показала необходимость внести в нее некоторые изменения и дополнения. Ряд таких изменений внесен в июне этого года.

До последнего времени на предприятиях, которым не предусматривается в плане задание по снижению себестоимости, размеры премий инженерно-техническим работникам снижались. Между тем наличие или отсутствие в плане задания по снижению себестоимости часто не зависит от предприятия, и кроме того, слагает работников предприятий, осваивающих выпуск новой техники, в невыгодное положение по условиям премирования. Как правило, в первое время затраты на производство новой техники выше затрат на производство основной продукции, предприятие в силу этого не имеет в плане задания по снижению себестоимости, а следовательно, получает и меньшую школу премирования, что снижает материальную заинтересованность работников в производстве новой техники.

Для того чтобы устранить этот недостаток, союзархозам, министерствам и ведомствам было предоставлено право премировать руководящих, инженерно-технических работников и служащих предприятий, для которых в плане не предусматривается снижение себестоимости продукции по не зависящим от них причинам (изменение цен и тарифов, структуры продукции, геологических условий добычи продукции, условий оплаты труда) в тех же размерах, что и работников предприятий, которым снижение себестоимости планируется.

Прежде премирование инженерно-технических работников, в том числе работников цехов и участков, производилось только за счет и в пределах фонда заработной платы по предприятию в целом. В результате при перерасходе фонда заработной платы по предприятию в целом работники цехов и участков, выполнивших все условия премирования и имеющих экономию по фонду заработной платы, незаслуженно лишались премий. Такое положение по существу вело к разрывам на худших, в связи с тем, что премирование работников передовых цехов и участков ставилось в зависимость от работы отставших.

Так как успехи предприятия зависят от работы каждого из его подразделений, то для более полного использования резервов выполнения плана на каждом производственном участке премирование работников цехов и участков целесообразнее связать с результатами их работы и в пределах выделенного им фонда заработной платы независимо от состояния расходования фонда заработной платы по предприятию в целом. Такой порядок премирования руководящих, инженерно-технических работников и служащих производственных, инструментальных, штамповочных и модельных цехов цветной металлургии, угольной, сланцевой, горнорудной, химической, нефтяной и газовой, машиностроительной и металлообрабатывающей, цементной, текстильной и целлюлозно-бумажной промышленности, предприятий по производству сборного железобетона, а также лесозаготовительных и лесосплавных предприятий введен с 1 июля 1962 года, а для остальных отраслей промышленности, геологических и топографо-геодезических организаций — с 1 января

1963 года. В 1961 году аналогичный порядок премирования работников цехов и участков предприятий был установлен в черной металлургии.

С 1 июля 1962 года внесены изменения также в премирование рулонодавщих, инженерно-технических работников и служащих управлений предприятий. Если раньше работники управлений премировались по результатам работы за квартал, то теперь — по месячным итогам. Этим восстановлено единство в сроках премирования работников управлений предприятий и работников цехов и участков.

Для того чтобы сохранить известную заинтересованность работников управлений предприятий в выполнении квартальных планов, начисленные им в каждом месяце премии будут выплачиваться в половинном размере, а оставшаяся часть подлежит выплате по истечении квартала при условии выполнения квартального плана по установленным показателям. Такой порядок выплаты премий работникам управлений предприятий распространяется не только на промышленность, но также на предприятия и организации транспорта и связи.

Изменения в премировании инженерно-технических работников и служащих несомненно будут способствовать укреплению их личной материальной заинтересованности в выполнении и перевыполнении плановых заданий на каждом производственном участке и в установленные сроки.

Действующая система премирования не предусматривает для предприятий, имеющих особо важные плановые задания, премиумитет в премировании работников. Шкала премирования дифференцируется, надо заметить, недостаточно, в зависимости от размера предприятия, сложности выпускаемой им продукции.

Типовым положением о премировании руководителей, инженерно-технических работников и служащих предприятий машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности предусмотрены три шкалы премирования (в % к должностному окладу, см. таблицу 1).

Таблица 1

	За выполнение плана снижение себестоимости	За каждую десятую процентную единицу снижение себестоимости
Для важнейших предприятий ведущих отраслей машиностроения	до 15	до 1,5
Для остальных предприятий тех же отраслей и важнейших предприятий других отраслей машиностроения и важнейших ремонтных предприятий	до 12	до 1,2
Для остальных предприятий металлообрабатывающей промышленности и ремонтных предприятий	до 10	до 1,0

Таким образом, внутри каждой группы размеры премий за выполнение плана различаются не более чем на 2—3% к должностному окладу. Такое положение не заинтересует предприятий в принятии поставленных заданий, так как в этом случае возможности для перевыполнения плана снижаются, а при неизменном размере премирования уменьшается и сумма премий инженерно-технических работников. Кроме того, однажды установленная предприятию шкала премирования годами не изменяется.

Для создания преимущественных условий в премировании работников предприятий, которым в плане устанавливаются особо важные за-

дания по освоению выпуска новых видов продукции, прогрессивной технологии, росту объема производства, повышению производительности труда и снижению себестоимости продукции уже в ближайшее время необходимо повысить размеры премий за выполнение плана до 20% должностного оклада против 15%, предусмотренных действующим положением. При этом, по нашему мнению, нет необходимости увеличивать предельный размер премий сверх установленного максимума в 40—60% должностного оклада в месяц.

Существующая система рассчитана на то, что напряженность выполнения заданий должна быть для всех предприятий одинаковая. В практике же такого не бывает. В связи с этим следует разработать ряд типовых шкал премирования с различным удельным весом премий за выполнение плана.

Фактическая премия выплачивается за выполнение целого ряда технико-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия. При существующей системе планирования и оценки деятельности предприятий руководителям совнархозов и ведомств следует предоставить право устанавливать предприятиям в зависимости от напряженности планов такие шкалы премирования из числа типовых, которые позволили бы поставить предприятия, получившие наиболее ответственные задания, в преимущественное положение по условиям премирования.

Одновременно следует предусмотреть порядок, при котором размеры премирования для предприятий должны определяться вместе с утверждением годового плана, исходя из его значимости и напряженности. На это могут позорить — раз не предлагается никакой «объективной» мерки для определения напряженности плана, то оценка ее в разных совнархозах может быть самой различной. Какие при этом могут быть гарантии, что предприятия, имеющие различные по степени напряженности плановые задания, не получат одинаковый, повышенный размер премий?

Здесь мы возвращаемся к вопросу, который последнее время неоднократно поднимался в печати,— сопоставимость показателей работы предприятий. Проф. Е. Либерман в статье «План, прибыль, премия»¹ предлагает оценивать работу предприятий не по выполнению текущих планов, а сравнивать их показатели со средними показателями группы однородных предприятий или с нормативом рентабельности длительного действия, установленным для предприятий, находящихся в одинаковых естественных и технических условиях. Другие авторы рекомендуют премирование поставить в зависимость от планового прироста объема производства по сравнению с уровнем, достигнутым предприятием в предшествующем периоде.

Для сравнения показателей хозяйственной деятельности группы предприятий потребуется учесть влияние на уровень выполнения плана всех зависящих и не зависящих от их работы факторов, влияние изменений номенклатуры и ассортиментных сдвигов, различной технической оснащенности и т. п. При иных действующих показателях планирования и оценки деятельности предприятий, в частности при таких показателях, как товарная или валовая продукция, изменение номенклатуры или ассортиментные сдвиги могут сильно сказываться на абсолютных размерах выпуска продукции предприятием в ценностном выражении.

Даже если рентабельность изделий будет одинаковой, то их различная плановая материаломкость может вызвать резкие колебания объема производства. В этом легко убедиться, рассмотрев условный пример. Допустим, что на предприятии в первом периоде производи-

¹ См. «Правду» от 9 сентября 1962 года.

лись изделия А и Б, а во втором периоде предприятие должно выпускать новое изделие Б₁, в котором дорогие материалы заменены более дешевыми. При этом трудоемкость нового изделия остается на уровне старого (см. таблицу 2).

Таблица 2

	Затраты на единицу продукции (в руб.) ¹	Затраты на единицу избыточной себестоимости (в руб.)	Установленная себестоимость (в %)	Себестоимость (в руб.)	Выручка (в рубах)	Затраты труда (заработная плата) на единицу избыточной себестоимости (в рубах)	Выручка в оптимике (в рубах)
Первый период							
Изделение А	10	50	60	10	66	10	100
Изделение Б	8	52	60	10	66	10	80
Всего . . .						180	1200
Второй период							
Изделение А	10	50	60	10	66	10	100
Изделение Б ₁	8	42	50	10	55	10	80
Всего . . .						180	1210

¹ Для простоты анализа мы опускаем другие элементы себестоимости, поскольку их включение не вносит изменений в существе рассматриваемой закономерности.

В таких условиях при выпуске новых изделий из расчета одно новое с меньшей ценой взамен одного старого с большей ценой (при неизменной трудоемкости это закономерно) предприятие теряет на общем объеме товарного выпуска, и потеря тем больше, чем больше удельный вес новой продукции в общем объеме выпуска. Мало того. Рентабельность конкретных видов продукции различна, причем рентабельность новой продукции в настоящее время часто ниже, чем старой, «устоявшихся» продукции.

Практически в жизни оба эти фактора — различная материалоемкость и разная рентабельность изделий — влияют на уровень товарного выпуска предприятия одновременно, при этом их влияние может быть «суммарным» или, наоборот, — противоречивым. Всякое существенное изменение техники и технологии производства также приведет к переходу предприятия из одной группы заводов, находящихся примерно в одинаковых естественных и технических условиях, в другую. Таким образом, потребовалась бы колоссальная и, по нашему мнению, не оправдывающая себя работа по регуляцииному «выравниванию» всех факторов, определяющих уровень товарного выпуска предприятия независимо от волн и желания его коллектива.

При сопоставлении показателей предприятий необходимо учесть взаимное влияние всех факторов. Если на одном предприятии улучшилась техника производства, то может «ухудшиться» ассортимент, на другом, наоборот, — не изменилась техника, но ассортимент выпускаемой продукции стал более «выгодным» и т. д. и т. п. Практически нет двух одинаковых предприятий, если учесть все условия их работы. Только путем сложных вычислений их можно временно привести к какому-либо условному «общему знаменателю».

Повысить стимулирующую роль премирования инж.-техн. работк. и служащих 35

То же самое следует сказать и о предложении установить шкалы поощрения в зависимости от прироста производства, достигнутого по сравнению с предшествующим периодом. Все перечисленные, не зависящие от предприятия факторы, влияющие на объем производства, скаживаются и на приросте этого объема.

Наиболее объективной оценкой деятельности коллектива предприятия, по нашему мнению, является не сопоставление показателей групп однородных предприятий, находящихся в одинаковых естественных и технических условиях, а степень выполнения установленных ему плановых заданий.

Объективность показателей, выражющих эти задания, методы оценки работы предприятий нуждаются в коренном улучшении, но и с помощью совершенствования существующих методов премирования работников можно уже в ближайшее время добиться определенных положительных результатов. Необходимо поставить предприятия, получившие напряженные планы, в преимущественное положение по условиям премирования. Степень напряженности плана, с учетом всех факторов, лучше всего может определять высшестоящий планирующий орган — совнархоз, министерство, ведомство. Чтобы избежать общего увеличения премиальных фондов и разбазаривания средств, по нашему мнению, права совнархозов и ведомств в части установления предприятиям шкал с повышенными размерами премий следует ограничить средним размером премий за выполнение плана в процентах к фонду должностных окладов инженерно-технических работников и служащих по всем подведомственным предприятиям на существующем уровне.

Новый порядок установления премий потребует также совершенствования планирования фонда заработной платы. Суммы премий за выполнение плана, включаемые в фонд заработной платы, должны устанавливаться конкретно в каждом плановом периоде в зависимости от значительности и напряженности плановых заданий.

В последнее время внесены некоторые изменения в порядок планирования и оценки выполнения плана по себестоимости промышленной продукции. Начиная с 1963 года совнархозы, министерства и ведомства в пределах предусматриваемых им в планах заданий по затратам на рубль товарной продукции будут устанавливать предприятиям планы по себестоимости в различных показателях, применительно к условиям производства: по снижению себестоимости единицы продукции, снижению себестоимости только сравнимой товарной продукции и, наконец, по снижению затрат на рубль товарной продукции в копейках.

Динамика этих показателей себестоимости различна даже на одном и том же предприятии. В таких условиях, видимо, нельзя будет применять единую шкалу премирования за перевыполнение плана снижения себестоимости для предприятий, имеющих разные показатели. Это поставит предприятия, имеющие большой удельный вес сравнимой продукции и получающие в связи с этим задание по снижению себестоимости именно сравнимой продукции, в преимущественное положение по сравнению с предприятиями, выпускающими много новой продукции и получающими на этом основании задание по снижению затрат на рубль товарной продукции в копейках.

Очевидно Государственному комитету Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы совместно с ЦСУ СССР следует в ближайшее время изучить разницу в динамике показателей себестоимости с тем, чтобы к введению нового порядка планирования себестоимости продукции подготовить предложения по изменению системы премирования.

Вопросы организации и методологии планирования

Пересмотреть нормативы освоения проектных мощностей

М. Мелешкин

Решение коренной проблемы текущего семисот — максимально выиграть время в экономическом соревновании с капитализмом — требует привести в действие все резервы нашей экономики. Одним из крупных резервов является ускоренное освоение проектных мощностей действующих, реконструируемых и новых предприятий.

Что это практически дает в условиях социалистической экономики?

Известно, что по масштабам капиталовложений наша страна не имеет себе равных. Нет такого угла в Советском Союзе, где бы не сооружались новые предприятия. Но вот строящийся завод, шахта, фабрика сданы в эксплуатацию, затрачены большие капиталовложения. Предприятие начинает давать продукцию. Но когда оккупятся вложенные средства? Когда предприятие достигнет в своей работе запроектированных технико-экономических показателей? В разных отраслях промышленности сроки освоения проектной мощности предприятий самые различные. Для синхоронизации устанавливаются не на строгой научной базе, а на основе практики и действующих нормативов.

Характерным для сроков освоения является то, что они несправедливо распределяются и длиятся годами. Как правило, в расчеты определения сроков освоения проектной отметки запланировывается постепенное нарастание мощности на протяжении трех, четырех и более лет. Например, в угольной промышленности для шахт Львовско-Волынского бассейна Госгипронефтью Украины при составлении контрольных цифр семилетнего плана

была положена в основу следующая динамика освоения сроков проектных мощностей шахт (в %, см. таблицу).

	Для шахт мощностью		
	до 800 тыс. т	600 тыс. т и выше	1000 тыс. т
Первый год	10	5	0
Второй год	50	40	50
Третий год	70	60	80
Четвертый год	85	75	100
Пятый год	100	90	—
Шестой год	—	100	—

Аналогичная картина с небольшими отклонениями наблюдается в горнодобывающей промышленности, в машино- и приборостроении. В практике планирования элементной промышленности коэффициент использования вновь вводимых мощностей, например на 150-метровых печах, составляет в первый год работы 0,70, во второй — 0,85, в третий — 0,90 и 0,95. На деле же в ряде случаев освоение мощности отстает даже от таких нормативов, особенно на печах $4,5 \times 170$ метров и $4,5 \times 5 \times 135$ метров.

Возникает вопрос, оправданы ли в современных условиях работы нашей промышленности, напоминающей большой опыт, располагающей первоклассной техникой и опытными кадрами, существующими нормативами. Ведь решение проблемы ускоренного освоения и перекрытия проектных мощностей предприятий мож-

ет дать государству на миллиарды рублей сверхплановой продукции и колоссальную экономию денежных средств, резко повысить эффективность капитальныхложений.

Более двух лет назад Львовским, Волынским, Тернопольским, Ровенским областями партии и Советом народного хозяйства Львовского экономического административного района был разработан широкий комплекс организационных, технических, научно-исследовательских и зоологических мероприятий, направленных на сокращение сроков ввода производственных мощностей в основных отраслях промышленности экономического района. Коллективом ряда передовых предприятий взяты на себя социалистические обязательства по ускоренному освоению проектных мощностей. Опыт их работы за прошедшие годы показал реальность выполнения поставленной задачи. Ключевые решения проблемы — в более совершенной организациии производства и в новой технике. В результате детального анализа факторов, определяющих работу предприятий по ускорению достижения запроектированной мощности, были разработаны основные научные направления комплекса мероприятий по досрочному освоению и перекрытию проектных мощностей.

Каковы эти направления?

Первое направление — пересмотр проектных решений, главным образом в технологической части, в точном зонии приемных уровней комплексной механизации и автоматизации основных и вспомогательных процессов производства, механизации транспортных и погрузочно-разгрузочных работ.

Не менее важен, особенно в машино- и приборостроении, пересмотр примененной в проектах технологии производства. При этом, как правило, мы или путем расширения применения прогрессивных технологических процессов — точного литья, объемной и безотходной штамповки, чеканки, процессов точного формообразования деталей методом порошковой металлургии и других, позволяющих снизить объем обработки деталей резанием. Значительно возраст уровень механизации сварных и сборочных работ за счет широкого внедрения сварки в среде углекислого газа, автоматической сварки, использования электо-

и пневмоинструмента, применения печатного монтажа, пайки волной и др.

И напоследок, была пересмотрена трудоемкость закладываемых конструкций машин, механизмов, приборов, подлежащих освоению и выпуску. Технологические разработки, заложенные в проектных решениях, от момента проектирования до срока практического осуществления, как правило, отдалены двумя-трехю годами. Естественно, что при бурном развитии техники за это время они стареют и не полностью отвечают задачам сегодняшнего дня. Вот почему вносимые изменения значительно сократили предусмотренные тем же проектом и планами сроки освоения мощностей.

Второе направление — проведение в жизнь комплекса организационно-производственных мероприятий, связанных с осуществлением технологической, предметной и отраслевой специализации, комбинирования производства, концентрации и коренным улучшением организации производства на научных основах.

Третье направление, являющееся немальным условием ускоренного наращивания мощностей — это четкая организация и высокое качество строительных и особенно монтажных работ на строящихся предприятиях, ликвидация всех недоделов к моменту пуска предприятия, устранение которых на ходу после пуска объекта тормозит наращивание мощностей.

Четвертое направление — правильный научный выбор экономических показателей работы «молодого» предприятия, которые обычно в течение длительного периода остаются неоправданно низкими по сравнению с показателями, приведенными в проектной документации. В таких отраслях промышленности, как угольная, горнодобывающая, цементная, машино- и приборостроение, огромную роль играет внедрение в производство эффективных новейших научно-исследовательских разработок.

Наконец, и, можно сказать решающим, направлением является своевременная подготовка кадров квалифицированных рабочих и инженерно-технических работников. Это исключает «детские болезни» роста предприятия, сданного в эксплуатацию, особенно там, где непривычные технологические процессы и

технологические агрегаты органически связывали между собой.

Превращение в жизнь комплекса мероприятий по этим основным направлениям в практике работы промышленности Львовского содицхоза позволило опровергнуть годами сложившиеся традиции и старые нормативы освоения и вспомогательные проектные мощностей. Выполнение широкого круга начищенных мероприятий дало возможность резко улучшить использование основных фондов, то есть увеличить выпуск продукции с каждой тысячи рублей основных фондов, с единицы технологического оборудования, с квадратного метра производственной площади.

Увеличение интенсивности использования оборудования в единицу времени и в календарном периоде позволяло отказаться в ряде случаев от получения дорогостоящего дополнительного оборудования.

Приведем несколько примеров.

В 1959 году в Львовско-Вольском бассейне была сдана в эксплуатацию Великокомтостовская шахта № 3 мощностью 750 тысяч тонн угля в год. По семилетнему плану проектная мощность ее должна была достигнута в 1964 году. Коллектив шахтостроителей досрочно сдал ее в эксплуатацию с высокой оценкой. Еще в процессе строительства шахты была начата подготовка кадров горняков из сельской молодежи. Это помогло спасти от поставленной перед коллективом задачей по ускоренному приросту мощности шахты.

Для решения этой задачи внедрен прогрессивный цилиндрический график организации работ в очистных забоях сквозными бригадами с режимом работ без ночной смены, усовершенствована схема вскрытия пласта и более экономичной его подготовки. Средние темпы прохождения подготовительных выработок составили 85—100 погонных метров в месяц. Для увеличения пропускной способности погрузочных пунктов были установлены наизобой производительные толкатели ПЗТ-4 взамен машиностроительных лебедок. Увеличены (против предусмотренных проектом) сечения перепускных капитальных генераторов и одновременно улучшена конструкция крепления их специальными металлическими сварными коробками.

Быстрое освоение проектной мощности шахты обеспечивалось максимальным использованием линии очистных забоев и одновременным подготавливаемым. Следует отметить, что была проведена значительная работа по сопряжению всех технологических процессов на участках шахты. Эксплуатация показала недостаточную мощность запроектированного забойного и транспортного оборудования. В связи с этим пришлось заменить комбайны и транспортеры. Добычные участки были укрупнены, нагрузки увеличились с 400 до 650—750 тонн на участок в сутки. Увеличение длины лав до 120 метров вместо принятых в проекте 100-метровых лав позволило повысить нагрузку на лаву до 355 тонн.

В результате широкого внедрения дополнительного комплекса технических мероприятий и поправок в проектных решениях коллегии Великокомтостовской шахты № 3 к концу 1961 года, то есть на три года раньше, чем предусматривалось семилетним планом, достигнута проектная мощность. Это коренным образом улучшило все технико-экономическое показатели шахты. Добыча угля в 1962 году по сравнению с прошлым годом увеличилась более чем на 80%, производительность труда возросла на 55%, себестоимость тонны угля снизилась почти на 3 рубля. Шахта отказалась от дотации и стала рентабельной.

Характерно, что выпуск продукции на рубль основных промышленных фондов вырос за год более чем в 2 раза.

За счет сокращения сроков освоения и перекрытия проектной мощности только Великокомтостовская шахта № 3 дала с начала семилетки государству выше 350 тысяч тонн угля. Расчетный прирост угля сверх предусмотренного действующими нормативами сроков освоения проектной мощности за семилетку составляет около 600 тысяч тонн, что больше годовой мощности шахты.

В результате организаторской работы Львовского и Вольнского обкомов КП Украины и Львовского совета народного хозяйства из 11 складов в эксплуатации до 1960 года шахт Львовско-Вольского угольного бассейна 9 шахт досрочно освоили и перекрыли проектные мощности. Среди них Великокомтостовские шахты № 2 и 3, Нововолын-

ское № 2, 3, 6 и др. С начала семилетки шахты бассейна только за счет ускорения сроков освоения проектных мощностей выдали на-гора более 1,5 миллиона тонн угля, что равнозначно годовой производительности трех средних шахт. Это позволило резко повысить производительность труда и снизить себестоимость тонны угля по сравнению с плановыми показателями, предусмотренными семилеткой.

Опыт проведения этой, исключительно эффективной по результатам, работы в угольном бассейне позволил выработать новые прогрессивные нормативы сроков освоения проектных мощностей для всех шахт Львовского содицхоза. Поставлением содицхоза они определены теперь в один-полтора года для шахт средней мощности. Соответствующие поправки вносятся в планирование угледобчицы. Сокращение сроков освоения и перекрытие проектных мощностей шахт Львовского содицхоза дадут до конца семилетки почти 3,5 миллиона тонн прироста добчики угля.

Другой пример. Проектная мощность крупнейшего в стране Родзейского серого комбината в соответствии с семилетним планом должна быть освоена в 1963 году. В результате повышения уровня механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствования технологии плавки серии против предусмотренного проектом, удешевления использования горнодобывающего и технологического оборудования и изменения проекта горнодобывающих работ коллегия комбината уже к началу 1962 года освояла проектную мощность и увеличила ее год объем производства на 44%. Выпуск продукции на рубль основных промышленных фондов увеличился в комбинате с 78 копеек в 1959 году до 2 руб. 20 коп. в 1961 году.

Пример быстрого наращивания освоения и перекрытия проектных мощностей показал ставший известным в стране Николаевский цементный завод. Коллегия этого предприятия многое поработала над усовершенствованием печей, в частности, была применена шахматометаллическая футеровка, улучшены конструкции цементных завес, увеличен диаметр печей в зоне скелаживания и т. д. Модернизация технологического оборудования позволила поднять производитель-

ность печей на 9—10%. Благодаря этому только в прошлом году завод выпустил около 70 тысяч тонн сверхпланового цемента. Уровень освоения проектной мощности на Николаевском заводе составляет 114%. Значительно повысилось качество продукции. Средняя марка цемента ныне составляет «564», а себестоимость — 5 руб. 48 коп. за тонну.

Расчетный прирост дополнительного объема цемента за счет повышения производительности печей цементных заводов экономического района на составит более 800 тысяч тонн. В промышленности строительных материалов значительный прирост продукции будет достигнут за семилетку на львовских заводах — металлическом стекольном, керамическом, сборного железобетонного и др.

В машиностроении за счет специализации Львовского автобусного завода и использования незагруженных производственных мощностей других машиностроительных заводов путем размещения на них производства автобусов и автокранов, дальнейшей механизации сварочных работ, снижения трудоемкости выпускаемых автобусов до конца 1961 года была достигнута мощность, предусмотренная планом на 1963 год. На заводе трудится большая творческая коллегия рабочих, инженеров и техников. Многое сделано по их инициативе в механизации трудоемких гибочных и сварочных работ, снижения трудоемкости механизированного инструмента, прогрессивных технологических процессов, по автоматизации гальванических работ, окраски. Сборка автобусов переведена на конвейер. Благодаря этим мероприятиям уже в текущем году себестоимость городского автобуса стала в 2 раза меньшей, чем в 1957 году. Трудоемкость автобуса снизилась с начала их производства более чем в 4 раза. Выпуск продукции на тысячу рублей основных фондов возврот в 2 раза. К началу 1963 года завод выходит на уровень проектной мощности, запланированной на 1965 год.

Исключительно эффективных результатов в досрочном освоении проектной мощности достиг Львовский телевизионный завод. Его коллектива, развернувшего вместе с другими передовыми пред-

принципами экономического района в 1960 году социалистическое соревнование по досрочному освоению уровня проектных мощностей, осуществлено на протяжении 1960—1962 годов комплекс дополнительных организационно-технических мероприятий, которые обеспечили в текущем году, то есть на три года впереди срока, достижение уровня 1965 года.

За два года и восемь месяцев сверх контрольных цифр выпущено около 50 тысяч телевизоров. При этом трудоемкость телевизора «Верховина» снизилась с 51,4 часа в 1960 году до 23,3 часа в настоящий времена. Себестоимость за этот период снизилась на 36%. Общее снижение себестоимости за прошедший период семи лет составило 2,2 миллиона рублей, что больше капитализаций, вложенных за эти годы в реконструкцию завода.

Досрочное освоение проектной мощности завода осуществлено за счет прогрессивных изменений в проекте реконструкции. Были внедрены дополнительные 12 синхронно-последовательные конвейеры по сборке, монтажу, настройке и тренировке телевизоров, повысившие уровень механизации и автоматизации в заготовительных цехах, внедрены новейшие технологические процессы в изготовлении штампованных и прессованных деталей, в монтаже и сборке телевизоров. Досрочное освоение проектной мощности обеспечило увеличение выпуска продукции на тысячу рублей основных фондов за четыре года в 2,7 раза. При этом, если стоимость основных фондов за этот период увеличилась в 2,5 раза, то объем производства — в 6,4 раза.

Расчеты показали, что за счет ускоренного наращивания темпов производства при доведении мощности до 400 тысяч телевизоров в 1965 году будет выпущено сверхплановой продукции на сумму 100 миллионов рублей.

Много сверхплановой продукции дает приростование.

Ускоренный прирост мощностей осуществляется в пищевой промышленности экономического района. Так, по первоначальному проекту семилетнего плана объем производства консервов составлял 28 миллионов условных баков. Этот уровень был достигнут еще в прошлом

году. Новый проект плана, разработанный совнархозом и принятый Госпланом республики, предусматривает увеличение выпуска консервов более чем в 2,5 раза против первоначально намеченного. На предприятиях этой отрасли проделана большая работа по повышению эффективности имеющихся производственных площадей. Впервые в стране в широком масштабе были применены ферментные препараты вместо солода. Благодаря внедрению в производство новой технологии ежегодно экономится 1500 тонн высокосортного зерна; вы свобождаются десятки тысяч квадратных метров производственных площадей. Это мероприятие послужило главной предпосылкой для досрочного освоения мощностей и резкого улучшения использования основных фондов. Условная экономия капитальныхложений составляет 2,5 миллиона рублей.

Необходимо отметить, что весь комплекс мероприятий по ускоренному наращиванию мощностей проводился в условиях работы отдельных предприятий. Опираясь на свой опыт и производственные возможности, разные предприятия в разные сроки — одни скорее, другие медленнее — решали эти вопросы. Крупному заводу это давалось легче, чем его менее мощным собратьям по отрасли, не располагающим подчас достаточными силами квалифицированных инженерно-технических кадров и соответствующей технической базой.

Как показала практика, одним из главнейших рычагов ускоренного освоения и перекрытия проектных мощностей и наиболее эффективного использования основных фондов, особенно технологического оборудования, явилась реорганизация управления производством через создание крупных отраслевых производственных объединений фирм. Деловой союз однотипных предприятий, слитых в одно промышленное объединение во главе с ведущим головным предприятием, открывает самые широкие возможности для ускоренного освоения проектных мощностей всех предприятий, входящих в состав объединения.

Поднятие технического уровня предприятий-филиалов до уровня наиболее прогрессивного головного предприятия и ускорение, таким образом, темпов прироста мощностей стало характерным

для созданных в Львовском совнархозе фирм.

Ликвидация сложившихся диспропорций в технологическом оборудовании отдельных предприятий при их объединении создает наиболее благоприятные условия для увеличения коэффициента сменности работы оборудования. С одной стороны, резко повышение уровня механизации и автоматизации на предприятиях-филиалах и сокращение трудовых ручных процессов позволяют использовать высвобождающуюся рабочую силу для комплектования второй и третьей смен без использования дополнительных линий по труду, с другой стороны, переломлективание оборудования за счет устранения «узников» и «проклятий» мест отдельных филиалов и головного предприятия в рамках фирмы позволяет до минимума сократить потребности в дополнительном технологическом оборудовании, а следовательно, и в капиталовложениях на его привобретение.

Расчеты показали, что при концентрации заготовки и обработки, специализации сборочных и отдельных операций предстают возможным повысить не только коэффициент использования оборудования, но и сменность его работы с 1,7 до 2,3.

Исследования использования основных фондов, проведенные учеными экономической лаборатории совнархоза и Львовского политехнического института, а также первые итоги мероприятий по устранению диспропорций в работе оборудования, внутри созданных объединений фирм говорят в пользу таких мер. Повышение сменности работы оборудования без затрат на дополнительное приобретение оборудования и в пределах действующей численности рабочих в рамках фирмы при осуществлении технологической специализации и концентрации вспомогательных служб создает возможность значительно повысить общие мощности по выпуску продукции.

Таким образом, создание отраслевых производственных объединений-фир в настоящий времена стало одним из главных рычагов ускоренного наращивания производственных и резкого улучшения использования основных фондов для комплексного использования всех резервов производства.

Социалистическими обязательствами тружеников Львовского экономического района, принятыми в ноябре 1960 года, предусматривалось за счет осуществления дополнительных организационных, технических и экономических мероприятий, направленных на досрочное освоение и перекрытие проектных мощностей предприятий, увеличить объем сверхпланового выпуска продукции в семилетие на 350 миллионов рублей и дать дополнительную экономию материальных и трудовых затрат на 50 миллионов рублей.

Эти обязательства с успехом выполняются.

За прошедший период дано сверх плана продукции более чем на 90 миллионов рублей; экономии материальных и трудовых затрат составила более 15 миллионов рублей. За счет ускорения освоения мощностей действующих, реконструируемых и новых предприятий дополнительного против контрольных цифр семилетия добтыло свыше 1,5 миллиона тонн глин, произведено около 765 тысяч тонн цемента, много нефте-продуктов и серии сверх контрольных цифр семилетия выпущено 50 тысяч телевизоров, около 200 автомобилей, около 20 миллионов условных баков консервов, 1500 тысяч пар обуви, более 3 миллионов штук грибовидных изделий и много другой продукции.

С начала организации этой работы прошло более трех лет. Сейчас можно с уверенностью сказать, что жизнь опровергнула прежнюю практику и существующие нормативы сроков освоения проектных мощностей. Вот почему мы считаем, что пора пересмотреть и значительно сократить их, ориентируясь на опыт передовых прогрессивных предприятий в каждой отрасли промышленности.

Вместе с тем необходимо отказаться от планирования новым предприятиям технико-экономических показателей работы, резко отличающихся от проектных. Это снижает роль научного планирования как основного рычага для улучшения работы промышленности во всем качественным показателям.

Для наиболее успешного использования народнохозяйственного плана в организации работы промышленности необходимость перейти на систему показате-

лей использования основных фондов (дифференцировано по каждой отрасли) как на выпуск продукции на тысячу рублей основных фондов, так и по объему продукции из квадратного метра производственной площади, технологичности агрегата или группе оборудования.

Разработку новых прогрессивных нормативов и сроков освоения проектных мощностей и показателей использования основных фондов для отраслей промышленности, характерных для нашего экономического района, сонархоз поручил УкрНИИпроекту и ряду научно-ис-

следовательских и учебных институтов с тем, чтобы применить их в практике планирования в 1963 году.

Нам представляется, что указанные нормативы должны быть рассмотрены республиканскими и центральными планирующими органами для применения их в практике работы промышленности. Внедрение таких прогрессивных нормативов в масштабах всей страны даст огромный экономический эффект. Чем скорее это будет сделано, тем успешнее будет развиваться социалистическая экономика.

О показателях планирования производства и производительности труда

С. Крымский

Применимые в настоящее время в промышленности методы исчисления объема производства и уровня производительности труда по валовой продукции не обеспечивают правильности измерения этих показателей. В условиях многоотраслевого хозяйства сонархозов применение несовершенных методов измерения объемов производства и роста производительности труда создает большие затруднения для правильного планирования и руководства работой предприятий. В связи с этим Донецкий сонархоз поставил перед отделением экономики промышленности Научно-исследовательского угольного института задачу — разработать новый показатель для измерения общего объема производства и уровня производительности труда на предприятиях, в отраслевых управлениях и в сонархозе.

Как известно, недостатки показателей валовой продукции уже много раз освещались в нашей печати. Имеется ли возможность устранить недостатки валовой продукции при сохранении ее в качестве показателя оценки деятельности предприятия? Анализ показывает, что объем производственной деятельности предприятия может быть правильно оценен лишь на основе применения показателя произведенной, а не выпущен-

ной из продукции. Это величины совершенно различные.

Ряд экономистов высказывают мнение о том, чтобы заменить показатель валовой продукции товарной продукцией или валовым оборотом. Это, по нашему мнению, вряд ли может дать положительные результаты при измерении общего объема производства и уровня производительности труда.

Вносятся также предложения об измерении производительности труда не только нормативной трудоемкостью, хотя этот метод исключает искажающие влияния, присущие показателю валовой продукции, однако он и не свободен от недостатков. Измеряя производительность труда, относившей нормативных затрат труда к фактическим, этот метод облегчает и уравнивает все виды труда независимо от их материальных результатов, уровня применяемой технологии, механизации и автоматизации производственных процессов. Исключая действительную существующую различия в производительности труда разной степени механизации, метод нормативной трудоемкости не может отразить влияния, оказываемого увеличением в общественном производстве удельного веса новых, технически более совершенных предприятий и поэтому искаивает уро-

вень и динамику производительности общественного труда.

Это можно показать на следующем примере. Коренная перестройка топливного баланса страны — увеличение в нем удельного веса нефти и природного газа, дает огромным экономии народному хозяйству, значительно повышает производительность общественного труда, так как одинаковые затраты труда дают в нефтеперерабатывающей и газовой промышленности намного больше топлива, чем в угольной. Однако, если измерять производительность труда в топливной промышленности указанным методом, никакого роста ее от изменения структуры топливного баланса этот измеритель не показывает. В условиях быстрого технического прогресса и повышения удельного веса технически более совершенных предприятий метод нормативной трудоемкости занимает рост производительности труда и потому не приименим в качестве «своевременного» показателя.

Аналогичные недостатки присущи методу чистой продукции и индексному методу. Оба эти метода не могут учсть влияния, которое оказывает на производительность труда изменение удельного веса продукции новых, технически более совершенных предприятий, и поэтому их применение не решает вопроса улучшения планирования производительности труда.

В отдельных отраслях промышленности (швейной, полиграфической и др.) для оценки объема продукции и измерения производительности труда применяется метод нормативной стоимости обработки изделий. Однако применение этого показателя в масштабе всей промышленности в таком виде, как он используется в настоящий время в швейной, полиграфической и других отраслях, связанных с известными трудностями, обусловленными необходимостью предварительной разработки единных нормативов для всей промышленности. Такая работа надолго отодвинула бы сроки внедрения этого показателя.

Нам представляется что для правильного измерения объема производства и уровня производительности труда вполне обязательно принимать в качестве основы всеесоюзные нормативы стоимости обработки, тем более, что такие единые нормативы для предприятий с

различным уровнем техники и организацией производства вряд ли имеют какое-либо практическое значение.

С таким же успехом для решения этой задачи может быть применена фактическая фиксированная стоимость обработки. Именно такой показатель применен Татарским сонархозом при разработке новых методов измерения объема производства и производительности труда вместо валовой продукции.

Нужно сказать, что хотя применение единой нормативной стоимости обработки является известным шагом вперед, но и этот показатель имеет недостатки. Так, в отраслях с разным уровнем кооперации и неодинаковой исходной базой производства применение единой нормативной стоимости обработки ведет к искажению показателя объема производства; на предприятиях с высоким уровнем кооперации и в большей мере применяющих покупные полуфабрикаты объем замыкается, а на предприятиях с низким уровнем кооперации и производящих изделием из первичного сырья — занимается. По тем же причинам нормативная стоимость обработки искаивает объем производства на предприятиях с изменяющимися уровнями кооперации, так как при этом изменяется стоимость обработки.

Мы полагаем, что неправы и те экономисты, которые утверждают, что вообще невозможно применять единый для всех отраслей промышленности показатель объема производства. Они предлагают внедрять систему двойного измерения объема производства и производительности труда для отраслевых управлений, сонархозов, республик и в целом по промышленности — товарной или валовой продукции, а для предприятий — дифференцированные показатели по отраслям.

Научное сознание во вопросах неизменно в планировании и совершенствовании показателей плана, проведенное в марте 1961 года, рекомендовало применять систему дифференцированных показателей. Однако эти рекомендации не решают вопроса совершенствования измерений объема производства и уровня производительности труда. Для большинства отраслей в качестве дифференцированных показателей рекомендуется валовая и товарная про-

дукция, а также валовой выпуск, недостатки которых собственно и вызывают необходимость применения новых показателей.

Двойная система измерения неизбежно влечет за собой возможность разрыва между показателями по предпринятиям, управлением и сопархозу. При такой системе возможны случаи, когда все предприятия отраслевого управления выполняют план, а управление в целом плана не выполняет. Возможны и противоположные случаи. Кроме того, как бы ни были совершенны дифференцированные показатели, для составления плана в целом по промышленности сопархоза необходим единий показатель. Поэтому такое предложение по существу означает оставление валовой продукции в качестве основы для планирования общего объема производства в сопархозе. Вот почему научное советование по совершенствованию планирования, принимаю рекомендации о дифференцированных показателях, в то же время прошло Госкомиссия СССР. Госплан СССР и ЦСУ СССР изучить возможности перехода к применению нового единого для всех отраслей промышленности показателя измерения объема производства и производительности труда.

Показатель общего объема производства и уровня производительности труда на предприятиях должен отражать не объем выпущенной, а объем произведенной ими продукции; он должен быть применен для измерения объема производства и уровня производительности труда во всех отраслях промышленности. Указанный требование отвечает, по нашему мнению, показателю товарной продукции за вычетом затрат на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, а также пропорциональной этим затратам доли прибыли. Этот показатель называли нами «условной продукцией», а соответствующие ему цены, представляющие разность между отпускной ценой единицы изделия и затратами на сырье и покупные полуфабрикаты с пропорциональной им долей прибыли, — «условной ценой» изделия.

Условные цены изделий исчисляются каждым предприятием на основе действующих отпускных цен и калькуляций фактической себестоимости их в

расчетном году, а для новых изделий — на основе плановых калькуляций. Расчетанные предприятием и утвержденные совещанием условные цены в течение года не подлежат изменениям.

На основе указанных цен исчисляется план и его выполнение по условной продукции, а также может производиться сравнение объемов продукции с соответствующим периодом прошлого года. Условная продукция рассчитывается как сумма произведенной количества выпущенных изделий на их условные цены. В рассчитанный таким образом объем условной продукции вносятся корректировки, связанные с изменениями в кооперации. По отдельным предприятиям с длительными производственным циклом допускается включение в объем «условной продукции» изменений остатков незавершенного производства, так как на них предприятиях, где такое включение необходимо, из этой разницы исключаются затраты на сырье и покупные полуфабрикаты. Полностью устраивает повторный счет продукции по стоимости материалов, который вносит наибольшие искажения при измерении производительности труда.

Правильность измерения объемов производства и производительности труда методом условной продукции зависит также от того, насколько действующие оптовые цены правильно отражают общественно необходимые затраты. Некоторые из них действующих цен в результате изменения условий производства и оплаты труда оказались отрыванными от общественно необходимых затрат. Это вносит искажения и в условные цены. Иное положение создастся после предстоящего в 1963 году общего пересмотра оптовых цен на продукцию тяжелой промышленности. Новые цены будут упорядочены, в результате чего условная продукция будет более правильно отражать объем производства, а условные цены смогут служить в течение нескольких лет без изменений.

Поскольку условные цены рассчитываются по каждому предприятию, то это позволяет вносить в исчисление по этим ценам продвижение корректировок, связанные с изменениями в кооперации предприятий. В этом преимущество условной продукции перед нормативной стоимостью обработки, которая дает единые для всех предприятий финансово-экономические оценки изделий без учета существующих различий в последующих изменениях в уровне кооперации предприятий. Вместе с тем в тех отраслях промышленности, где предприятия, производящие одинаковую продукцию, имеют примерно одинаковую и стабильную уровень кооперации, нормативная стоимость обработки может успешно применяться наряду с услов-

продукции специализацией предприятий; исключаются все искажения в исчислении объема продукции, связанные с чисто организационными преобразованиями (комбинированием).

Переход на учет объемов производства по условной продукции устраняет искажения, вызываемые включением в объем продукции разницы в остатках незавершенного производства, так как на них предприятиях, где такое включение необходимо, из этой разницы исключаются затраты на сырье и покупные полуфабрикаты. Полностью устраивает повторный счет продукции по стоимости материалов, который вносит наибольшие искажения при измерении производительности труда.

Правильность измерения объемов производства и производительности труда методом условной продукции зависит также от того, насколько действующие оптовые цены правильно отражают общественно необходимые затраты. Некоторые из них действующих цен в результате изменения условий производства и оплаты труда оказались отрыванными от общественно необходимых затрат. Это вносит искажения и в условные цены. Иное положение создастся после предстоящего в 1963 году общего пересмотра оптовых цен на продукцию тяжелой промышленности. Новые цены будут упорядочены, в результате чего условная продукция будет более правильно отражать объем производства, а условные цены смогут служить в течение нескольких лет без изменений.

Поскольку условные цены рассчитываются по каждому предприятию, то это позволяет вносить в исчисление по этим ценам продвижение корректировок, связанные с изменениями в кооперации предприятий. В этом преимущество условной продукции перед нормативной стоимостью обработки, которая дает единые для всех предприятий финансово-экономические оценки изделий без учета существующих различий в последующих изменениях в уровне кооперации предприятий. Вместе с тем в тех отраслях промышленности, где предприятия, производящие одинаковую продукцию, имеют примерно одинаковую и стабильный уровень кооперации, нормативная стоимость обработки может успешно применяться наряду с услов-

ной продукцией для измерения объема производства и производительности труда, так как экономическое содержание этих показателей почти совпадает.

Метод условной продукции позволяет измерять производительность труда по любому предприятию, объединению, отрасли и всей промышленности в целом. Частные показатели сводятся в общий при помощи индекса переменного состава. Этим методом может быть учтено влияние экономии материальных затрат на производительность общественного труда. Экономия материальных затрат представляет собой как бы добавочный объем продукции, полученный обществом без дополнительных затрат труда. Для того чтобы учесть ее влияние на производительность общественного труда, например, по сравнению с прошлым годом, нужно эту добавочную продукцию прибавить к фактическому объему условной продукции текущего года, учтенной на предприятиях. Разделив этот увеличенный объем условной продукции на фактические затраты труда в текущем году, мы получим повышенную выработку условной продукции. Если сопоставить ее с фактической выработкой условной продукции прошлого года, то получим динамику производительности общественного труда, отражающую экономию не только живого, но и овеществленного труда.

Экономия овеществленного труда приводит к повышению производительности всего общественного труда, не изменения этого показателя по отдельным предприятиям. Было бы неправильно отнести экономию материальных затрат на каждого данного предприятия с экономией живого труда и считывать ее при измерении производительности труда по предприятиям. Такое отождествление привело бы в практической работе к искажению этого показателя по предприятиям и сделало бы невозможным использование его для планирования численности персонала и фондов заработной платы. Вместе с тем такой метод позволяет определять долю участия каждого предприятия, отрасли, сопархоза в повышении производительности всего общественного труда за счет экономии материальных затрат.

Используя бухгалтерские данные о снижении себестоимости сравнимой то-

варной продукции по статьям материальных затрат, определено, что экономика совхозленного труда по Донецкому сельхозхозу за 1959 год дала народному хозяйству экономию живого труда, эквивалентную повышению производительности труда по сельхозхозу на 1%.

Следует иметь в виду, что удельный вес идентичной продукции, производимой одновременно на разных предприятиях экономического района в условиях различающейся специализации предприятий, невелик и имеет тенденцию к уменьшению. Еще меньше удельный вес этих изделий, производимых при совершенно одинаковой кооперации и одинаковой исходной базе производства. Однако и в тех случаях, когда есть такие условия, различные условные цен на одинаковые изделия не имеют практического значения, поскольку план по объему условной продукции, его выполнение измеряются на каждом предприятии одной и той же условной ценой.

Метод условной продукции, устранив недостатки, связанные с материалоемкостью продукции, создает возможности сопоставления показателей объема производства и уровня производительности труда между различными предприятиями, что совершенно невозможно при измерении этих показателей валовой продукции. Разница в нормах затрат сырья и полупродуктов при производстве идентичной продукции в одинаковых условиях в большинстве случаев не может оказывать существенного влияния на результаты такого сопоставления. В отдельных отраслях промышленности, где не практикуется кооперирование и начальный уровень производства на всех предприятиях одинаков, возможна установление единых условных цен для всей отрасли в масштабе сельхозхоза. В Донецком экономическом районе такие условия имеются в мясной промышленности.

Предлагаемый нами метод условной продукции может быть успешно применен для решения еще одной важной народнокооперативной задачи — измерения показателя использования основных производственных фондов. Многие экономисты склоняются на том, что степень использования основных фондов в настоящее время должна определяться выпуском продукции на рубль основных средст-

вов. Совершенно очевидно, что такое измерение имеет смысл только в том случае, если с основными фондами сопоставлять объем продукции, произведенной предприятием. Оно теряет смысл, если сопоставлять основные фонды с объемом валовой продукции.

Совершенно иной смысл приобретает этот показатель, если величину основных фондов сопоставлять не с валовой, а с условной продукцией. В данном случае устраняется искающиеся влияние материальности продукции, величина основных фондов будет сопоставляться с объемом произведенной предприятием продукции. Это позволит правильно судить не только о динамике использования основных фондов по отдельным предприятиям, но и сопоставлять между собой этот показатель по разным предприятиям одной и той же отрасли, анализировать опыт лучших и распространять его на все предприятия. Такое решение вопроса об измерении использования основных фондов поможет практическому внедрению этого важного показателя.

На основе изложенных методологических принципов отделением экономики промышленности Донецкого Научно-исследовательского угольного института была разработана методика расчета условных цен и условной продукции, а также инструкции по планированию объемов производства и уровня производительности труда. По решению сельхозхоза, новая методика дважды проверялась. Были проведены проверочные расчеты плана продукции в условном исчислении по ряду предприятий разных отраслей промышленности за 1961 год. Уже эти первые расчеты подтвердили, что во многих случаях в связи с изменением материальноемкости изделий темпы роста объема производства и производительности труда, исчисленные по методу условной продукции, значительно отличаются от плана, исчисленного по методу валовой продукции, что видно из следующих данных (см. таблицу).

Новые показатели исчисления объема производства и уровня производительности труда были положены в основу разработки плана на 1962 год. Объем продукции в условном исчислении был рассчитан по 193 предприятиям всех отраслей промышленности (за исключением

	Рост в % к 1960 году		Выработка за одного работника	
	валовой продукции	условной продукции	валовой продукции	условной продукции
Старо-Краматорский машиностроительный завод . . .	14,2	22,9	9,1	17,6
Макеевский консокимзавод . . .	-0,9	2,0	1,0	3,9
Енакиевский консокимзавод . . .	-0,6	-5,9	0,7	-4,7
Макеевская обувная фабрика . . .	19,0	26,3	8,5	15,2
Донецкий кожевенно-меховой комбинат . . .	15,1	7,1	15,1	7,1
Стекольный завод им. Октябрьской революции . . .	3,3	7,2	2,3	6,2
Стекольный завод им. Артема . . .	6,2	1,6	6,0	1,4

ем добывающих, не имеющих затрат на сырье и покупные полуфабрикаты). Расчеты показали, что в темпах роста товарной и условной продукции по плану на 1962 год имеются значительные различия. В связи с изменениями ассортимента изделий в плане 1962 года против ожидаемого за 1961 год разница в темпах роста объемов товарной и условной продукции составила: по 65 предприятиям — до 2%, 40 предприятиям — от 2 до 5% и 59 предприятиям — ссыльные 5%.

Проведенная проверка подтвердила целесообразность перехода на новый измеритель производственной продукции на предприятиях. С согласия Госплана СССР и Госплана УССР Донецким сельхозхозом принято решение применить в 1963 году метод условной продукции взамен валовых для планирования и учета общего объема производства на 36 предприятий металургической, консокимической, машиностроительной, цементной, мясной, хлебной и винно-водочной промышленности, а также на вспомогательных предприятиях сборного железнодорожного.

В 1963 году на этих предприятиях будет применяться следующая система стоимостных показателей объема производства: в планах — товарная продукция в действующих оптовых ценах предприятий и объем условной продукции; в отчетах — показатели, предусмотренные в

планах, плюс валовая продукция по заводскому методу, необходимая для сохранения единства показателей по сельхозхозу, союзных республикам и промышленности в целом.

В настоящее время на всех 56 предпринятиях закончены расчеты по 1960 условным ценам, на основе которых разработаны планы по продукции в условном исчислении на 1963 год. Одновременно на 56 предприятиях организуется ежемесячный учет фактических объемов продукции в условном исчислении за второе полугодие 1962 года. Это позволяет полностью подготовить предприятия к переходу на новый показатель в планировании с начала 1963 года.

Опыт Донецкого сельхозхоза по применению метода условной продукции и Татарского сельхозхоза — по нормативной стоимости обработки, отражающей объем продукции, произведенной предприятиями, уже сейчас подтверждает возможность замены валовой продукции другим, более совершенным показателем для определения общего объема производства и уровня производительности труда на предприятиях, сельхозхозах и в промышленности в целом. Экономический эксперимент, производившийся двумя сельхозхозами, несомненно даст большой материал для окончательного решения вопроса о применении нового показателя в планировании промышленного производства.

Экономика и планирование сельского хозяйства

Итоги переоценки основных фондов колхозов

49

Итоги переоценки основных фондов колхозов

Л. Володарский

По состоянию на 1 января 1962 года проведена переоценка основных фондов колхозов, совхозов и других государственных организаций. Этими завершилась работа большой государственной важности — переоценка основных фондов сельского хозяйства страны, начатая в 1960 году¹.

Основная цель переоценки фондов в колхозах состояла в определении современной восстановительной стоимости основных фондов, в единой оценке и степени их износа. Такая работа вызывалась необходимостью устранить схематичную оценку основных фондов, которая не соответствовала современной стоимости их воспроизводства. Смененная оценка способствует последствию изменения уровня оптовых цен на промышленную продукцию и стоимости строительства, а также применения различной оценки основных фондов при зачислении их на баланс колхозов и других сельскохозяйственных предприятий. В результате зачисления основных фондов на балансы в различной оценке (в одних случаях по сметной стоимости, в других — по фактической стоимости) возникли противоречия в оценке износа и воспроизводстве объектов с учетом или без учета труда затраченного членами артелей, и т. д.) часть основных фондов колхозов числилась в заниженной, а часть — в завышенной оценке. Все это создавало трудности при исчислении норм амортизации, определении себестоимости сельскохозяйственной продукции и своевременном проведении капитального ремонта.

Необходимость проведения переоценки основных фондов колхозов вытекала еще и тем, что без нее не имелось полного представления о размерах и

структуре основных фондов в сельском хозяйстве, во всех отраслях народного хозяйства.

В настоящее время мы располагаем данными о современной восстановительной стоимости основных фондов как в целом по всему народному хозяйству, так и по его отраслям.

Проделение переоценки и определение износа позволяли получить детальные и полные данные о современной стоимости, техническом уровне, степени износа и распределении основных фондов сельскохозяйственных артелей со знанием, что имеет важнейшее значение для планирования процесса возмещения основных фондов в колхозном производстве.

Переоценка была подтверждена все виды основных фондов колхозов, межколхозных и ведомственных организаций. Скот по состоянию на 1 января 1962 года не переоценился, так как по состоянию на 1 января 1959 года он был переоценен по современным закупочным ценам, чему предшествовала полная инвентаризация скота и птицы. Периодичность определения износа основных фондов по состоянию на 1 января 1962 года прошел более 45 тысяч хозяйств, в которых было переоценено около 20 миллионов инвентарных объектов.

Для переоценки сельскохозяйственных машин и оборудования применялись ценники, по которым переоценивались основные фонды государственных предприятий на 1 января 1960 года, в зданиях и сооружениях, переоцененных по универсальным ценникам, также применявшихся при переоценке на 1 января 1960 года. При этом было определено техническое состояние машины и оборудования, произведены обмеры зданий.

До переоценки первоначальная стоимость основных фондов сельскохозяйственных и рабочих артелей, а также межколхозных организаций, в которых на долевых началах участвуют колхозы, составляла на 1 января 1962 года 18,8 миллиарда рублей. В результате

переоценки восстановительная стоимость основных фондов этих организаций в единой оценке определена в сумме 24,2 миллиарда рублей. В таблице 1 приведятся данные о восстановительной стоимости отдельных видов основных фондов в колхозах и других организациях.

Таблица 1

	Восстановительная стоимость основных фондов колхозов и других организаций	В том числе:		
		сельскохозяйственных артелей	мелкохозяйственных организаций, в которых участвуют из земель начальников колхозов	рабочих артелей
Все основные фонды	24 178	23 618	306	254
в том числе:				
здания	12 047	11 820	137	90
сооружения и передаточные устройства	1914	1847	55	12
силовые машины и оборудование	1383	1349	26	8
рабочие машины и оборудование	2082	2033	43	6
измерительные приборы, инструменты и лабораторное оборудование	79	78	1	0,0
транспортные средства	1046	894	35	117
производственный и хозяйственный инвентарь	285	278	4	3
рабочий скот	595	591	1	3
продуктивный скот и другие животные, птица и членистые	4255	4238	4	13
многолетние насаждения	477	475	0,0	2
прочие основные фонды	15	15	0,0	0,6

В целом по всем основным фондам восстановительная стоимость, оцениваемая первоначальной на 5,4 миллиарда рублей, или на 20%. При этом восстановительная стоимость оказалась значительно выше первоначальной по зданиям, сооружениям и передаточным устройствам, несколько выше по силовым машинам и оборудованию, а по рабочим машинам и транспортным средствам она была несколько ниже первоначальной стоимости (на 4% по рабочим машинам и на 18% по транспортным средствам). Это объясняется тем, что здания, сооружения и передаточные устройства до переоценки числились по заниженной оценке, так как во многих случаях колхозы зачисляли на свои балансы основные фонды по фактическим затратам без учета затрат труда колхозников, а также стоимости строительных материалов, заготовленных самими колхозами. Дооценка силовых машин (на 4%) объясняется главным образом тем, что они были приняты колхозами от РГС по остаточной стоимости, то есть за вычетом износа. Тарифы рабочих машин и транспортных средств прошли в результате систематического

снижения оптовых цен на продукцию машиностроения.

Больший интерес представляют полученные данные в структуре основных фондов по видам. В сельскохозяйственных артелях почти половина всей стоимости основных фондов составляет стоимость зданий. К началу 1962 года они на 2,5 миллиарда производственных зданий, обслуживающих нужды растениеводства и животноводства. Три четверти всей стоимости зданий составляет стоимость производственных зданий и объектов из них — жилье, коммунального бытого назначения, промышленного здания и здания садоохранения.

За последние годы значительно увеличилась наиболее активная часть основных фондов колхозов — машины, оборудование и транспортные средства, которые в общей стоимости основных фондов составляют около 19%. Из общей стоимости рабочих машин и оборудования сельского хозяйства на долю растениеводства приходится 91% и на долю животноводства — 9%. Это говорит о том, что по механизации животноводства еще значительно отстает от отраслей растениеводства.

¹ По состоянию на 1 января 1960 года была проведена переоценка основных фондов всех государственных и кооперативных (кроме колхозов) предприятий и организаций, итоги которой освещались Л. Володарским на страницах журнала «Плановое хозяйство» № 10 за 1960 год.

В общей стоимости силовых машин и оборудования сельскохозяйственных артелей наибольший удельный вес занимает транспорты — 85%. Среди машин и оборудования, обслуживающих животноводство, наибольший удельный вес (по стоимости) занимают донные агрегаты и машины по подготовке нормофондом (дробилки концерноров, нормофонды, сислосорезки и др.). Остальные машины и транспортные средства основной части (64%) составляют автомобили и прицепы (14%).

Значительные различия имеются в структуре основных фондов двух важнейших отраслей сельского хозяйства: растениеводства и животноводства. Это объясняется не только тем, что в стоимости основных фондов животноводства большей удельный вес занимает скот, но и тем, что оно меньше растениеводства насыщено машинной техникой. Так, если в общей стоимости основных фондов растениеводства около 47% составляет стоимость машин, оборудования и транспортных средств, то в животноводстве — лишь около 5%. В то же время удельный вес стоимости зданий составляет в растениеводстве около 23%, а в животноводстве — почти 57%.

Полученные в результате переоценки данные о структуре основных фондов колхозов позволяют произвести сопоставление стоимости основных фондов последних со структурой основных фон-

дов союзов по видам. Если в общей стоимости основных производственных фондов колхозов здания составляют 45%, а сооружения и передаточные устройства — 9%, то в союзах соответственно — 33 и 5%. Стоимость техники — машин, оборудования, транспортных средств и инвентаря и инструмента — в союзах составляет 34% общей стоимости основных производственных фондов, в колхозах — 19%. Удельный вес скота примерно одинаков: 23% — в колхозах и 21% — в союзах. Дальнейшее оснащение колхозов новой техникой позволит улучшить структуру основных фондов и повысить удельный вес имущества, связанного с производством, обработкой и транспортными средствами.

Дальнейшие исследования открывают широкую возможность сопоставлять структуру основных фондов колхозов разных союзных республик, что позволяет выявить влияние специализации производства на специфику структуры этих фондов в каждой республике. Это обстоятельство имеет немаловажное значение при изучении степени использования основных фондов колхозов расположенных в различных условиях.

О том, какой удельный вес занимает тот или иной элемент основных фондов колхозов в целом в ССР и в каждой союзной республике, хорошо видно из таблицы 2 (в % к итогу).

Таблица 2

	Население района	Здания	Сооружения и передаточные устройства	Стоимость в 1960 г. машин и оборудования	Транспортные средства	Скот рабочий и другие жи- вотные	Инвентарь и инструменты	Прицепы и другие вспомо- гательные факты
Всего по ССР	100	50,0	7,5	14,3	3,8	20,4	3,7	
в том числе по:								
РФСР	100	50,7	6,5	16,1	3,8	20,8	2,1	
Украинской ССР	100	53,3	7,9	13,4	3,8	18,3	3,3	
Белорусской ССР	100	52,3	11,1	11,1	3,7	20,4	1,4	
Узбекской ССР	100	45,7	7,8	18,8	5,3	16,3	6,1	
Казахской ССР	100	34,7	4,4	16,5	4,9	36,3	2,9	
Грузинской ССР	100	29,1	15,1	5,3	3,2	16,5	30,8	
Азербайджанской ССР	100	39,8	8,7	14,0	4,7	23,5	9,3	
Литовской ССР	100	52,3	14,1	9,8	2,8	19,8	1,2	
Молдавской ССР	100	42,2	8,9	12,2	3,7	15,1	17,9	
Латвийской ССР	100	60,6	13,0	6,7	2,1	16,8	0,8	
Киргизской ССР	100	30,9	4,5	11,7	3,9	45,3	3,7	
Таджикской ССР	100	44,8	11,1	12,7	3,9	20,9	6,6	
Армянской ССР	100	52,9	10,2	7,5	3,4	19,3	6,7	
Туркменской ССР	100	33,2	9,3	18,7	5,4	27,1	6,3	
Эстонской ССР	100	62,2	12,2	8,1	2,3	14,4	0,8	

Из данных таблицы 2 можно установить, что в тех республиках, где колхозы специализируются на производстве продукции животноводства, наибольший удельный вес стоимости всех основных фондов занимает постройки, сооружения и продуктивный скот. Например, в Латвийской ССР удельный вес этих элементов соответственно составляет 60,6 и 16,8%, в Литовской ССР — 52,3 и 19,3%, в Киргизской ССР — 30,9 и 45,3%, то есть на них долю приходится в общей стоимости всех основных фондов.

В колхозах Грузинской ССР и Молдавской ССР, где развиты иногородство и садоводство, но доли многогодлевых насаждений приходятся соответственно около 29 и 14% стоимости всех основных фондов.

Все это еще раз говорит о том, что при определении структуры основных фондов колхозов в различных республиках следует внимательно изучать их структуру. Переоценка позволяет получить полные и точные данные об отраслевой структуре основных фондов колхозов, представляющие большой интерес.

Сельскохозяйственные артели располагают основными фондами не только сельскохозяйственного назначения, но и промышленности. Конечно, основную и преобладающую часть составляют основные фонды сельского хозяйства (более 88% восстановительной стоимости всех основных фондов). В колхозах имеется значительное количество подсобных промышленных предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и производству строительных материалов; основные фонды промышленности составляют 3,9% общей восстановительной стоимости. Несмотря на перенос доли земельного участка в ассортимент колхозов по размерам имеющихся у них основных фондов в целом по стране и по отдельным союзным республикам. Полученные данные свидетельствуют о том, что абсолютное большинство колхозов — это крупные сельскохозяйственные предприятия, располагающие большими основными фондами. В целом по ССР на один колхоз основные фонды (не включая земельный участок) в среднем составляют 583 тысячи рублей, в том числе машины, оборудование и транспортные средства — 106 тысяч рублей. РРСФСР, на Украине, в Узбекистане, Казахстане, Молдавии, Латвии, Киргизии, Таджикистане и Туркменистане на один колхоз приходится основных фондов больше, чем в среднем по ССР, а в Белоруссии, Грузии, Азербайджане, Литве, Армении и Эстонии — несколько меньше. Страна складывается и по наличию машин, оборудования и транспортных средств в среднем на одну сельскохозяйственную артель.

Приводимые в таблице 3 данные показывают, какими основными фондами располагают сельскохозяйственные артели и как распределяются колхозы по размерам имеющихся у них основных фондов по состоянию на 1 января 1965 года. Как видно, 46% всех сельскохозяйственных артелей располагают основными фондами 500 тысяч рублей и более, в 51% — 100 тысяч до 500 тысяч рублей. И лишь 3% всех колхозов располагают стоимостью основных фондов, не превышающей 100 тысяч рублей. В Киргизии суммы 54% всех колхозов имеют основные фонды восстановительной стоимости свыше 1 миллиона рублей, в Казахстане таких колхозов 47%, в Узбекистане Молдавии — 55%. Большое количество колхозов, располагающих краинскими основными фондами, имеется в РСФСР, Украинской ССР и в ряде других союзных республик.

Таблица 3

	Коли- чество	В % к итогу
Всего колхозов	40 508	100
в том числе со стоимо- стью всех осно- ванных фондов (в тыс. руб.)		
до 50	313	1
50—100	897	2
100—200	3707	9
200—300	5701	14
300—400	6032	15
400—500	5262	13
500—1000	13 231	33
свыше 1000	5365	13

Произведена группировка сельскохозяйственных артелей по стоимости имеющихся у них машин, оборудования и транспортных средств: 39% всех колхозов располагают техникой восстановительной стоимостью свыше 100 тысяч рублей и 33% — стоимостью от 50 до 100 тысяч рублей. Всего 3% всех колхозов имеют машины, оборудование и транспортные средства, стоимость которых восстановительной стоимостью до 10 тысяч рублей. Эти данные показывают, что большинство сельскохозяйственных артелей располагает достаточно мощной техникой. Значительный удельный вес занимает техника в восстановительной стоимости основных фондов межхозяйственных организаций (на рабочем месте), колхозов, колхозов-племзаводов.

В общей стоимости основных фондов межхозяйственных организаций стоимость силовых машин и рабочего места, оборудования и транспортных средств составляет свыше 34%. В рабочем месте колхозов, расположившем флот и транспортные

средства составляют почти 46%, машин и оборудования — более 5% всей восстановительной стоимости их основных фондов.

Полученные интересные данные о восстановительной стоимости, состоянии и структуре основных фондов подхозяйственных организаций. Общая восстановительная стоимость основных фондов этих организаций составила на 1 января 1962 года почти 1,8 миллиарда рублей, что на 8% превышает первоначальную стоимость основных фондов, износ которых износа составлял 17%. Подразделения части всех основных фондов подхозяйственных организаций — почти 92% — приходится на сооружения и передаточные устройства, среди которых преобладающее значение имеют мелкотрехэтажные сооружения.

В процессе проведения переоценки основных фондов колхозов определялись их техническое состояние, то есть степень физического износа. В 1961 году по тем видам основных фондов, по которым определялся физический износ (не определялся физический износ по продутивному скоту, птице и некоторым другим видам), общая сумма износа была равна 3,8 миллиарда рублей, то есть 29% восстановительной стоимости основных фондов. Интересно отметить, что физический износ основных фондов государственных и коммунальных (кроме колхозов) предприятий и организаций составил на 1 января 1962 года 29%.

Степень физического износа отдельных видов основных фондов весьма различна. Переоценка показала, что наиболее высока степень физического износа силовых и рабочих машин и транс-

Таблица 4

	Физический износ в %
Все основные фонды колхозов и межхозяйственных организаций	29
В том числе:	
здания	26
сооружения и передаточные устройства	23
силовые машины и оборудование	40
рабочие машины и оборудование	38
транспортные средства	39
измерительные приборы и инструменты	28
производственный и хозяйственный инвентарь	26
рабочий скот	31
многолетние насаждения	24

портных средств и национализация — зданий, сооружений и многолетних насаждений. Данные таблицы 4 характеризуют степень износа отдельных видов основных фондов.

В силу более интенсивной эксплуатации степени физического износа производственных основных фондов отличалась несколько выше чем коммунальных основных фондов. Различия степеней износа основных фондов колхозов и межхозяйственных организаций в отдельных секторах (от 22% в Молдавской ССР и Армянской ССР и до 42% в Эстонской ССР), что объясняется различной структурой основных фондов, условиями и режимами использования, видом и качеством материалов, использованных при создании основных фондов. Степень износа земель, обрабатываемых машинами, между производством, оказавшимся в ходе реформы, и сектором услуг — земельным землеустройство и земледелием, а также земель, обрабатывающих землю, сельскохозяйственных агрелей составляет 22%.

При общем довольно высоком проценте износа силовых машин в большей степени изношены гусеничные тракторы и в меньшей степени — колесные. Среди рабочих машин наибольшую степень физического износа имеют почвообрабатывающие машины, сельхозтехника и машины. Все это говорит о необходимости усиления мер по дальнейшему улучшению ремонта сельскохозяйственной техники и более быстрому обновлению парка машин и оборудования сельского хозяйства. Значительно меньше физический износ основных фондов межхозяйственных и других организаций, в которых на доземельных начальниках участвуют колхозы. Следует сказать, что в этих организациях восстановительная стоимость основных фондов лишь на 3% превышает их первоначальную стоимость, возникнувшую до переоценки. Различия в структуре их основных фондов, что определяется характером деятельности — здесь больше удельный вес техники и меньше — лес зданий.

Обобщение материалов, характеризующих степень физического износа основных фондов колхозов, позволяет наложить постоянный учет восстановительной и остаточной стоимости этих фондов, правильнее определять размеры амортизационных отчислений на ремонтацию и капитальный ремонт.

В настоящее время завершился первый этап работы большой государственной важности — полномасштабной переоценки основных фондов колхозов на основе широкой программы. Эти материалы необходимо использовать для изучения, прозонирования и на основе их разработать меры по улучшению использования огромного производственного аппарата, которым располагает колхозный строй.

Одним из важнейших резервов роста сельскохозяйственного производства, как

отмечалось на марта 1962 год Пленуме ЦК КПСС, является улучшение использования имеющихся основных средств. Это в свою очередь требует четко организованного учета наличия, состояния и степени использования различных видов основных фондов. Между тем в процессе переоценки в ряде колхозов было установлено, что учет основных фондов не всегда проводился. Это подтверждается тем, что в ходе инвентаризации в переоценке было выпылено основных фондов, не числившихся ранее на балансах колхоза, на сумму 630 миллионов рублей. В ходе подготовки и переоценки во всех хозяйствах была проведена большая работа по упорядочению и уточнению учета основных фондов, что позволило устранить многие недостатки в ведении бухгалтерского учета. Но это не решает проблемы учета износа основных фондов, так как износ определяется отдельными видами основных фондов, замены устаревшей техники, правильного планирования капитальных ремонтов. Данные переоценки на окажут существенную помощь территориальным производственным управлениям в их работе по улучшению использования основных фондов в колхозах. Теперь можно определить эффективность использования основных фондов, а также отдельных хозяйств путем исчисления и сопоставления данных о стоимости всех основных фондов (особенно техники) приходящихся на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий. При смене такой показатели было затруднено и не всегда давало правильное представление о насыщенности хозяйств основными фондами. При наличии данных о стоимости основных фондов в единицах современной оценки исчисление таких показателей не только возможно, но и представляет большой научный и практический интерес.

Подобные данные переоценки окажут существенную помощь плановым и сельскохозяйственным органам в планировании капитального строительства, обеспечении правильного направления инвестиций, выявление узких мест и обоснование различных видов основных фондов. С развитием сельского хозяйства происходит существенные изменения в техническом уровне основных фондов, несомненно повысится доля машин в общей стоимости основных фондов, что позволит обеспечить дальнейшее повышение механизации сельскохозяйственных работ.

Материалы переоценки имеют существенное значение не только для улуч-

Влияние роста основных фондов совхозов на эффективность их использования

В. Халтурин

Поиски путей наиболее рационального использования основных фондов, обоснование производственных фондов, возвышение эффективности капитальных вложений в сельском хозяйстве, получение наибольшего прироста продукции на каждый рубль вложенных средств и др. имеет большое значение для народного

хозяйства в целом и для ускорения развития сельской сельскохозяйственного производства.

Следует, однако, отметить, что научно-исследовательские институты экономики сельского хозяйства еще недостаточно глубоко исследуют закономерности влияния уровня оснащенности колхозов

и совхозов основными производственными фондами на темпы роста валовой и товарной продукции, производительности труда и снижением себестоимости продукции в сельском хозяйстве.

Нами сделана попытка на основе отчетных данных колхозов за последние годы оценить эти закономерности.

Для получения сопоставимых данных о динамике основных производственных фондов и оснащенности ими в расчете на 100 гектаров машин и одного среднегодового работника, занятого в сельском хозяйстве, союзных, наши с учетом переоценки на 1 января 1960 года пе-

ресчитаны стоимость основных фондов за исследуемый период.

Такой пересчет дает возможность установить динамику между ростом производительности и увеличением производства валовой продукции на 100 гектарах пашни, одного среднегодового работника и на рубль возросших основных фондов. Следует отметить, что рост основных фондов в совхозах, за исключением некоторых республик (например, РСФСР и БССР), где процесс преобразования колхозов в совхозы был шире, проходил более или менее равномерно (см. таблицу 1).

Таблица 1.

(в среднегодовом исчислении в млн. руб.)

Республики	Все основные производственные фонды			В том числе фонды в технике		
	1958 г.	1961 г.	1961 г. в % к 1958 г.	1958 г.	1961 г.	1961 г. в % к 1958 г.
СССР	6402	11 779	184	2314	4191	181
в том числе:						
РСФСР	3654	7098	194	1274	2378	188
Украинская ССР	836	987	115	173	273	160
Белорусская ССР	125	414	331	40	120	300
Узбекская ССР	193	269	140	82	114	140
Казахская ССР	1137	2152	190	657	1115	170
Остальные республики	437	859	197	88	191	217

В связи с организацией большого количества новых совхозов в районах освоения целинных и залежных земель, а также преобразованием экономически слабых колхозов в совхозы за последние годы значительно возрос удельный вес совхозов в общем производстве сельского хозяйства страны. В результате в общем объеме государственных заготовок сельскохозяйственных продуктов на них доля в 1961 году приходилась: зерна — 43%, овощей — 49%, мяса — 39%, молока — 37%. За этот период возросли и капитальные вложения совхозного производства: с 1,98 миллиарда рублей в 1951—1955 годах до 6,1 миллиарда рублей в 1956—1960 годах. Примерно 80% этих капиталовложений было направлено на восстановление и расширение производственных мощностей.

Как видно из таблицы, пашня в обработке в совхозах по СССР в целом уделялась за три года на 60%, основные производственные фонды возросли на 84%, а фонды в технике — на 81%, то есть основные фонды совхозов увеличивались быстрее, чем возрасла площадь пашни в обработке. В Белорусской ССР все производственные фонды возросли в 3,3 раза и фонды в технике в 3 раза при увеличении за эти годы пашни, обрабатываемой совхозами, в 2,9 раза.

В Узбекской ССР при возрастании фондов на 40% обрабатываемая совхозами пашня сократилась в 1961 году против 1958 года примерно на 10%. На Украине при увеличении в совхозах фондов на 12% все основные производственные фонды возросли на 13% и фонды в технике — на 60%.

Изменение структуры основных производственных фондов совхозов по союзовым республикам с наибольшим объемом производства характеризуется следующими данными на начало соответствующего года (см. таблицу 2).

Приведенные данные показывают, что наиболее существенные сдвиги произошли в структуре основных фондов совхозов Украины и Казахской ССР. На Украине удельный вес фондов в скоте возрос с 10,5 до 19,5% и фондов в средствах механизации — с 15,6 до 27,2% при снижении удельного веса фондов в зданиях и сооружениях с 70,4 до 41,4%; в Казахской ССР, наоборот, возрос удельный вес фондов в зданиях и сооружениях до 25,2% против 20,9% и снизился удельный вес фондов в средствах механизации до 50% против 58,5%.

По всем республикам возрос удельный вес прочих фондов, в которых от-

Влияние роста основных фондов совхозов

Таблица 2

Республики	Годы	Поголовье и сооружения	Средства механизации	При庑тыва-	Прочие
				емый и рабо-	фонды
РСФСР	1958	41,9	34,6	21,7	1,8
	1962	31,1	32,5	21,6	6,8
Украинская ССР	1958	70,4	15,6	10,5	3,5
	1962	41,4	27,2	19,5	11,9
Белорусская ССР	1958	47,5	30,6	20,2	1,7
	1962	44,6	27,3	20,1	8,0
Узбекская ССР	1958	32,3	42,6	21,6	3,5
	1962	30,7	41,7	18,3	9,3
Казахская ССР	1958	20,9	58,5	20,0	0,6
	1962	25,2	50,0	19,1	5,7

носятся главным образом многолетними.

Существенные изменения в структуре фондов произошли в совхозах и других республиках. В Армянской ССР удельный вес фондов в зданиях и сооружениях сократился с 59,5% в 1958 году до 37% и началу 1962 года, но возросли фонды в многолетних насаждениях. В прибалтийских республиках удельный вес фондов в зданиях и сооружениях сократился с 65% в 1958 году до 48—55% в 1962 году, а удельный вес фондов в средствах механизации возрос до 19—27% против 17—21% в 1958 году. В Киргизской ССР, Таджикской ССР и Туркменской ССР в начале 1958 года удельный вес фондов в зданиях и сооружениях составлял 39—48%, в средствах механизации — 12—25%, в скоте — 25—48%, а в начале 1962 года — соответственно 30—33%, 29—32%.

Значительно также возросли по этим республикам фонды в многолетних насаждениях.

Перейдем теперь к анализу эффективности использования основных производственных фондов. Проследим взаимосвязь показателей обеспеченности основными фондами и выхода валовой продукции на 100 гектарах пашни с показателем производство валовой продукции на рубль фондов, рассчитанным нами по СССР в целом и по союзовым республикам в отдельности.

По СССР в целом, как показывает данная таблица 3, при росте оснащенности тружеников основными производственными фондами (в расчете на 100 гектаров пашни) в 1960 году против 1958 года на 12,3% произошло на 100 гектарах пашни возросло почти на 25%, выросла и выход продукции на рубль фондов — с 69 копеек в 1958 году до 84 копеек в 1960 году.

Повышение эффективности использования основных фондов в совхозах Украины вызвано было улучшением структуры самих фондов. Если в 1958 году основные фонды в зданиях и сооружениях составляли 15,6% всех основных фондов, то в 1961 году фонды в зданиях сократились до 41,4%, а в технике возросли до 27,2%. Но совхозы Украины могут чистично повысить эффективность использования фондов за счет увеличения выхода продукции животноводства на рубль фондов в скоте до уровня, достигнутого в 1959 году (2 руб. 60 коп.), тогда как в 1961 году они произвели ее только на 1 рубль 80 коп.

Лишь только на 84 копейки против 92 копеек в 1960 году и 90 копеек в 1958 году.

По отдельным республикам в связи с первоначальным ростом пашни в совхозах оснащенность основными производственными фондами в расчете на 100 гектаров пашни изменилась в разных направлениях. Завидуя возросла оснащенность фондами в совхозах РСФСР, Белорусской, Узбекской, Казахской, Латвийской, Киргизской, Таджикской, Армянской и Эстонской союзных республик и наоборот в Грузии, Туркмении и Литве по снижению.

Потом во всех республиках, кроме Казахской и Киргизской, в связи с ростом оснащенности фондами на 100 гектарах пашни, вспомогательное, в разной степени, производство валовой продукции в расчете на 100 гектаров пашни.

Особо следует остановиться на показателе основных фондов в совхозах УССР в 1961 году. Оснащенность фондами в совхозах УССР в 1961 году против 1958 года, то есть против 1960 года, не произошла, а выход продукции на рубль фондов — на 22—34%. Значительно также возросли по этим республикам фонды в многолетних насаждениях.

Перейдем теперь к анализу эффективности использования основных производственных фондов. Проследим взаимосвязь показателей обеспеченности основными фондами и выхода валовой продукции на 100 гектарах пашни с показателем производство валовой продукции на рубль фондов, рассчитанным нами по СССР в целом и по союзовым республикам в отдельности.

По Украине, как показывает данная таблица 3, при росте оснащенности тружеников основными производственными фондами (в расчете на 100 гектаров пашни) в 1960 году против 1958 года на 12,3% произошло на 100 гектарах пашни возросло почти на 25%, выросла и выход продукции на рубль фондов в скоте до уровня, достигнутого в 1959 году (2 руб. 60 коп.), тогда как в 1961 году они произвели ее только на 1 рубль 80 коп.

В совхозах Белоруссии оснащенность фондами на 100 гектарах пашни возрос-

Таблица 3

Обеспеченность сельхозов основными производственными фондами, производство валовой продукции на 100 гектаров пашни и на рубль фондов (в среднегодовом исчислении)¹

Республики	Производство основных производственных фондов на 100 га пашни (в тыс. руб.)			Получение валовой продукции из 100 га пашни (в тыс. руб.)			Получение валовой продукции из рубль основных производственных фондов (в руб.)					
	1958 г.	1960 г.	1961 г.	1958 г.	1960 г.	1961 г.	1958 г.	1960 г.	1961 г.			
СССР	11,49	12,88	13,42	117	18,40	11,85	11,26	108	0,99	0,92	0,84	93
РФСР	11,52	12,46	13,41	41	16,49	11,97	11,80	113	0,96	0,95	0,88	98
Украинская ССР	26,16	23,83	26,06	103	18,19	20,62	22,73	155	0,69	0,87	0,84	122
Белорусская ССР	21,52	18,45	24,32	114	17,00	21,28	22,06	129	0,79	1,09	0,90	114
Узбекская ССР	18,48	25,38	29,14	158	25,30	26,65	26,83	104	1,37	1,65	0,99	66
Казахская ССР	6,31	8,33	8,09	128	6,71	6,72	5,59	88	1,06	0,81	0,74	70
Грузинская ССР	196,15	129,01	83,02	454	113,57	72,80	53,07	47	0,61	0,39	0,63	103
Литовская ССР	35,65	32,00	34,09	97	19,19	20,00	18,97	99	0,54	0,62	0,55	102
Латвийская ССР	32,12	35,14	39,11	122	20,42	23,85	21,18	118	0,64	0,67	0,62	97
Киргизская ССР	22,77	27,22	30,29	129	26,44	29,74	26,24	99	1,16	1,09	0,87	75
Таджикская ССР	29,05	45,01	46,40	160	36,08	35,02	43,25	114	1,31	0,90	0,30	71
Армянская ССР	26,29	45,33	44,61	179	21,68	25,50	36,06	157	0,82	0,87	0,76	98
Туркменская ССР	67,50	65,84	71,17	73	109,00	73,71	59,10	39	1,13	0,83	0,81	81
Эстонская ССР	45,88	47,20	54,48	109	32,18	34,45	34,48	107	0,65	0,73	0,63	97

¹ Использованы из данных статистики Азербайджанской ССР и Молдавской ССР в связи с передачей сопроводимых и отсутствием сравнимых показателей.

² Уменьшение обеспеченности основными фондами в расчете на 100 га пашни в Грузинской ССР объясняется расширением площа пашни за счет изъяна земельных угодий.

да в 1961 году против 1958 года на 1,4%, а выход продукции возрос с этих гектаров на 29% и на рубль фондов — на 14%. Рост эффективности основных фондов был вызван тем, что наловная продукция за эти три года выросла в 3,7 раза при росте фондов в 3,3 раза.

Очень важно при анализе и планировании роста основных фондов сельхозов учитывать степень обеспеченности ими в расчете на одного среднегодового работника. Оснащенность основными производственными фондами в сельхозах отдельных республик за последние годы росла неравномерно: в одних республиках она повышалась, в других — снижалась. Возросла оснащенность в республиках (среднегодовых фондов на одного работника, в руб.) (табл. 4).

Существенно снизилась оснащенность основными фондами одного среднегодового работника в сельхозах Украинской ССР — с 2567 рублей в 1958 году до 2130 рублей в 1961 году. Грузинской ССР — соответственно с 2383 до 1799 рублей. Туркменской ССР — с 2594 до

2135 рублей. Литовской ССР — с 2146 до 1954 рублей. В сельхозах тех республик, где возросла оснащенность основными фондами на гектар пашни, как правило, значительно повышалась оснащенность фондами и в расчете на одного среднегодового работника, и наоборот, в республиках, где снизилась оснащен-

ность фондами в расчете на гектар пашни, уменьшилась оснащенность основными фондами в расчете на одного среднегодового работника.

Приведенные данные показывают, что оснащение основными фондами по некоторым республикам производилось без учета экономических показателей, в частности, роста объема производства на единицу среднегодового работника. Так, например, в сельхозах Таджикской ССР вооруженность фондами на одного работника возросла на 42% в расчете на гектар пашни в 1961 году, но в 4,4 раза в расчете на одного работника обрабатываемой пашни с 4,4 до 3,4 гектара, в Армянской ССР оснащенность каждого работника фондами возросла на 14%, а нагрузка пашни на одного среднегодового работника снизилась с 4 гектарами в 1958 году до 2,7 гектара в 1961 году.

Весьма интересны такие сравнительные данные по сельхозам Узбекской ССР и Таджикской ССР. Сельхозы Таджикской ССР имеют оснащенность фондами на 100 гектаров пашни, примерно одинаковую 50—60% выше, чем Узбекской ССР, при этом оснащенность фондами росла в 1958—1961 годах примерно одинаково (на 56—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни в 1961 году примерно одинаково (на 56—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни в 1961 году примерно одинаково (на 56—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни в 1961 году примерно одинаково (на 56—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни в 1961 году примерно одинаково (на 56—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни в 1961 году примерно одинаково (на 56—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни в 1961 году примерно одинаково (на 56—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни в 1961 году примерно одинаково (на 56—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни в 1961 году примерно одинаково (на 56—60%).

В практике планирования сельскохозяйственного производства и его фондообновления огромное значение имеет изучение влияния различных технических средств механизации для основных производственных фондов — в технике — этой наиболее важной части основных производственных фондов — на повышение эффективности их использования.

Оснащенность сельхозов основными фондами в технике в расчете на 100 гектаров пашни и на одного работника в целом по СССР и республикам характеризуется данными таблицы 5.

Таблица 5

Республики	На 100 га пашни (в тыс. руб.)			На одного работника (в руб.)			
	1958 г.	1960 г.	1961 г.	1958 г.	1960 г.	1961 г.	
СССР	4,15	4,64	4,77	679	664	683	100,6
РФСР	4,02	4,19	4,49	660	602	625	94,7
Украинская ССР	5,29	6,47	7,46	519	544	590	113,7
Белорусская ССР	6,95	6,1	7,11	341	304	336	98,5
Узбекская ССР	7,82	10,65	12,37	322	427	460	142,8
Казахская ССР	3,65	4,53	4,19	1204	1451	1358	112,8
Киргизская ССР	20,22	13,53	9,17	259	255	197	76,0
Литовская ССР	7,76	8,29	9,59	467	489	545	116,7
Латвийская ССР	7,14	8,19	9,34	414	491	526	127,0
Киргизская ССР	5,69	7,56	8,72	341	388	448	131,4
Таджикская ССР	7,9	13,26	13,11	346	500	513	148,3
Армянская ССР	4,88	8,41	6,04	194	250	167	86,1
Туркменская ССР	13,5	17,75	21,88	318	556	656	206,3
Эстонская ССР	9,47	9,42	11,04	466	534	605	130,0

Приводимые данные показывают, что оснащенность фондами в технике и расценка на 100 гектаров пашни значительно возросла в Киргизской ССР, Узбекской ССР, Туркменской ССР, Таджикской ССР, Армянской ССР, прибалтийских республиках и Украинской ССР. В Грузинской ССР она снизилась более чем в 2 раза, в РСФСР и ЕССР она увеличилась крайне незначительно.

В соответствии с темпами роста и уровнем оснащенности фондами в технике на 100 гектаров пашни находились также рост и уровень оснащенности ими одного среднегодового работника, резко возросла оснащенность средствами механизации и обрабатываемыми ресурсами, не значительное увеличение в Казахской ССР и Украинской ССР и снизилось в РСФСР, ЕССР, Грузинской ССР и Армянской ССР.

Темпы роста оснащенности техникой в некоторых республиках нельзя признать экономически обоснованными и правильными. Например, в союзах РСФСР и ЕССР оснащенность необоснованно снижалась в 1960 году и позже в 1961 году, а в Армянской ССР и Казахской ССР, наоборот, возросла в 1960 году и

значительно снизилась в 1961 году. Эти явления объясняются тем, что планирование капитальных вложений производится без анализа движений фондов и уровня оснащенности в этих республиках. Изучение уровня оснащенности фондами сельскохозяйственных предприятий имеет весьма важное теоретическое и практическое значение для устранения недостатков в планировании капитальных вложений. Установление в годовых народнохозяйственных планах обоснованных объемов капитальных вложений и соответствующих уровней оснащенности союзов отдельных республик фондами в технике необходимо для обоснования намечаемого повышения производительности труда, полного и правильного использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве республик.

Основным критерием в оценке объемов намечаемых капитальных вложений по намечаемым средствам механизации является показатель роста производительности труда.

Динамика роста производительности труда в сознаниях за 1958—1961 годы можно установить, пользуясь данными, приведенными в таблице 6.

Таблица 6

Республики	Производство валовой продукции						Рост производительности труда в технике (в %)	Рост оснащенности фондами в технике на одного среднегодового работника (в %)		
	из одного среднегодового работника (в руб.)			на рубль фондов в технике (в руб.)						
	1958 г.	1960 г.	1961 г.	1958 г.	1960 г.	1961 г.				
СССР	1701	1690	1609	2,50	2,55	2,35	94,5	94,4	100,6	
РСФСР	1709	1718	1642	2,59	2,85	2,63	96,1	101,5	94,7	
Украинская ССР	1784	1732	1797	3,44	3,18	3,05	100,7	88,6	113,7	
Белорусская ССР	838	1076	1044	2,46	3,55	3,10	124,5	126,0	98,5	
Узбекская ССР	1042	1068	993	3,24	2,50	2,13	95,8	65,7	142,8	
Казахская ССР	2212	2153	1941	1,84	1,48	1,43	87,7	77,7	112,8	
Грузинская ССР	1454	1370	1142	5,62	5,38	5,78	78,5	102,8	76,0	
Литовская ССР	1156	1179	1078	2,47	2,41	1,98	93,2	80,2	116,7	
Латвийская ССР	1181	1408	1357	2,86	2,87	2,58	114,9	90,2	127,0	
Киргизская ССР	1585	1527	1348	4,64	3,93	3,01	85,0	64,9	131,4	
Таджикская ССР	1667	1354	1692	4,82	2,71	3,3	101,5	68,5	148,3	
Армянская ССР	869	847	940	4,44	3,39	5,64	109,3	127,0	86,1	
Туркменская ССР	2353	2310	1773	7,41	4,15	2,70	75,3	36,4	206,3	
Эстонская ССР	1585	1954	1892	3,40	3,66	3,12	119,9	91,8	130,0	

Всех среднезависимых республиках, Казахской ССР и Литовской ССР прирост фондоизнуждения производительности труда снизился. Исключение составила Таджикская ССР, где производительность труда осталась на уровне 1958 года. На Украине, в Латвии и Эс-

тонии с ростом оснащенности повысилась производительность труда, но в меньших размерах, чем выросла оснащенность.

При этом следует отметить, что производительность труда снижается или остается на одном уровне при росте вооруженности фондами в технике, как

Влияние роста оснащенности фондами

правило, в союзах тех республик, которые имеют наибольший уровень оснащенности на 100 гектаров пашни, наибольший темп роста оснащенности, по годам или наибольшую оснащенность в расчете на одного работника.

Как отмечалось, на мартовском Пленуме ЦК КПСС, наряду с повышением технической оснащенности первоочередной задачей приобретает эффективные использование имеющихся техники.

Союзы этих республик в 1958 году были оснащены фондами в технике на 1204 рубля в расчете на одного среднегодового работника, или в 1,8 раза выше, чем союзы РСФСР. При этой оснащенности фондами производительность труда в союзах Казахстана в расчете на одного среднегодового работника была выше, чем в РСФСР, примерно на 30%. В 1961 году оснащенность в союзе Казахстана возросла еще на 13% при стоящем уровне оснащенности в союзах РСФСР. При таком росте оснащенности фондами в технике в 1961 году произво-

дительность труда на одного работника в союзах Казахстана не только не увеличилась, но даже снизилась против дооцененного уровня в 1958 году, обработка гектара выработана на 1941 2212 рублей, или на 19% меньше. Эти данные отражают серьезные недостатки в использовании средств механизации в союзах Казахстана.

Влияние уровня оснащенности союзов фондами в технике на рост производительности труда яснее видно при сравнении удельных показателей союзов Эстонской ССР и Латвийской ССР.

Как известно, эти республики расположены в одной природно-климатической зоне, имеют примерно одно направление развития сельского хозяйства. Разница в том, что сельское хозяйство в Эстонии является интенсивное и уровень производительности здесь выше.

Рассмотрим сравнительные удельные показатели по союзам этих республик (см. таблицу 7).

Таблица 7

	Латвийская ССР		Эстонская ССР			
	1958 г.	1960 г.	1961 г.	1958 г.	1960 г.	1961 г.
Оснащенность в технике:						
на 100 га пашни (тыс. руб.)	7,14	8,19	9,34	9,47	9,42	11,04
на одного среднегодового работника (в руб.)	414	491	526	406	534	606
Выработка валовой продукции из одного работника (в руб.)	1181	1409	1357	1585	1954	1892

В 1958 году в союзах Эстонской ССР при оснащенности фондами в технике на одного работника на 12% больше, чем в Латвийской ССР, производительность труда была выше на 34%, в 1961 году при оснащенности на 15% выше производительность труда была больше на 40%. Следовательно, более высокая оснащенность фондами в Эстонской ССР создает более высокую производительность труда. Но рост фондов в технике в Эстонии не производил эффекта, прирост был на 20% больше, чем в союзах Латвийской ССР.

За последние годы (1958—1961) на каждый процент роста производительности труда в союзах Эстонской ССР требовалось 1,5% роста вооруженности фондами в технике, тогда как в Латвийской ССР эти соотношения составили 1:1,8.

Аналогичная зависимость между фондовооруженностью и производительностью труда прослеживается при сравнении удельных показателей Эстонской ССР и Латвийской ССР. Обращает на себя внимание вполне ясная производительность труда в союзах Туркмении и Таджикистана, по-видимому, является следствием различий в структуре производственной базы. Удельный вес в продукции союзов Таджикской ССР и Туркменской ССР называет сельское хозяйство (карпаководство) и более высокий удельный вес в посевах зерновоползистых сортов хлопчатника, разведенного по более высоким ценам. Но во всех среднезависимых республиках количественный рост оснащенности техники не дает необходимого эффекта,

как видно, следует тщательно проанализировать современную структуру средств механизации и наметить мероприятия по увеличению эффективности применения ее в сознозах.

Разработка таких мероприятий необходима и во других республиках, где производительность труда растет медленнее оснащенности фондовами в технике.

Все предложенные данные показывают, что общая закономерность для сознозов всех республик является зависимость размера производства продукции от оснащенности основными производственными фондами и зависимость производительности труда от оснащенности фондами в технике: чем выше оснащенность основными производственными фондами и расчет на единицу площа-ди пашни, тем выше производство валовой продукции и соизмеримо с этим — единицу труда, чем выше оснащенность фондами в технике, тем выше производительность труда в сранимых зонах.

Однако увеличение размера производственных валовых продаж на гектар пашни и повышение производительности труда находятся не в прямой пропорциональной зависимости от степени оснащенности сознозов основными фондами. Где выше культура производства и лучше осуществляется организаторская работа, где быстрее растет производство продукции на гектар пашни по сравнению с расчетом оснащенности фондами на гектар пашни, там выше производительность труда и эффективность использования фондов, измеряемая по выходу валовой продукции на рубль основных производственных фондов.

Оснащение сознозов основными производственными фондами, особенно технической, по некоторым республикам проводилось без надлежащего учета возможного увеличения продукции и эффективности капитальных затрат по основным направлениям. Повышение вооруженно-

сти основными производственными фондами не сопровождалось необходимым совершенствованием структуры посевных площадей, системы хозяйствства и организации производства, а также практики контроля за сохранностью и использованием носивших фондов, особенно средств механизации. Только этим можно объяснить такие отрывочные явления в экономике сознозов различных республик, как снижение выхода продукции при возрастании оснащенности фондами на гектар пашни, рост фондоемкости земледелия или снижение выхода продукции на рубль основных производственных фондов.

Для устранения этих недостатков необходимо решительно улучшить планирование капитальныхложений и экономическое обоснование направлений их отведения, а также внедрение в отдельные отрасли и мероприятия. Прежде чем определить размеры капитальных нововведений в земледелии и те или иные реформы, в отдельные отрасли сельского хозяйства, необходимо выяснить, что отразилось: повышение оснащенности основными фондами на увеличении выхода валовой продукции и росте производительности труда. Исходя из этого, госпланам сознозов республик и министерствам производства и заготовок сельскохозяйственных продуктов следует уделять больше внимания организации использования средств механизации, совершенствование технологии, организации производства и труда в сознозах, установление контроля за выполнением мероприятий планов производственной программы, измеряемых по выходу валовой продукции на рубль основных производственных фондов.

В заключение хотелось бы высказать предложение, чтобы ЦСУ СССР расширило публикацию статистических материалов по использованию основных фондов, занятых в сельском хозяйстве. Это позволит освободить плановые и сельскохозяйственные органы от трудоемких расчетов и сконцентрировать их внимание на анализе этих данных.

Сводные показатели оценки работы

СОХОЗОВ И КОЛХОЗОВ¹

С. Черемушкин, М. Герман

В практике нашего сельского хозяйства широко принято оценивать производственную деятельность колхозов и

¹ Публикуя эту статью в порядке постановки вопроса, редакция надеется, что землемеры-аграрники, специалисты сельского хозяйства примут активное участие в обсуждении затронутых в ней вопросов.

сознозов по выходу продукции земледелия и животноводства на 100 гектаров земельных угодий. Эти показатели очень важны, но они не могут дать объективной, исчерпывающей оценки работы сельскохозяйственных предприятий в целом.

На совещании работников сельского хозяйства Украинской ССР в декабре 1961 года товарища Н. С. Хрущев отме-

чал: «У нас вообще не разработаны показатели, которые позволяли бы объективно оценивать деятельность колхозов и сознозов. В сранимые равных условиях один колхоз произвел 75 центнеров мяса на 100 гектаров пашни, другой — 100, третий — 150 центнеров. Мы хвалим колхоз, который произвел и продал больше мяса, но не учтываем, сколько он продает государству зерна и других продуктов. У нас есть хозяйства, которые производят сверхнормально много мяса, но продают очень мало зерна и других продуктов, есть и такие хозяйства, которые ведут производство скота на государственных нормах. Из-за изборота, мы критiquем колхоз или созноз за то, что он произвел меньше мяса, чем его сосед, но не учтываем, что это хозяйство рассчите на гектар пашни продает государству второе большое зерно, подсолнечника, сахарной свеклы».

Для объективного сравнения и экономической оценки общих результатов хозяйственной деятельности колхозов и сознозов показатели, которые давали бы обобщающую характеристику эффективности производства в целом и использования основных средств производства и труда в частности.

По нашему мнению, для этой цели пригодны показатели, характеризующие выход валовой и товарной продукции на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий в стоимостном выражении. Применение этих показателей дает возможность сравнивать уровень производства отдельных хозяйств и районов, находящихся в одинаково климатических условиях. При анализе сводных и сранимательных показателей результатов колхозов и сознозов, кроме указанных основных показателей, целесообразно применять также показатели выхода валовой и товарной продукции в натуральном выражении (в переводе из нормальных единиц) на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, а также показатели выхода валовой продукции в стоимостном выражении в расчете на одного среднедогодового работника на 100 рублей производственных затрат.

Все эти показатели и сопроводительные могут быть получены полной представительностью об эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, на which раскрывает каждое хозяйство. По нему можно объективно оценивать работу не только отдельных хозяйств, но и целих районов (областей, краев, республик).

При сравнении результатов производственной деятельности по выходу валовой и товарной продукции крайне важно учтывать различия в качестве земель и структуре сельскохозяйственных угодий. Известно, что пашня — одно из

наиболее интенсивно используемых сельскохозяйственных угодий. В зависимости от ее доли в составе угодий можно судить о том, насколько же может достичь 100 гектаров земли. Удельный вес пашни и других угодий по производственным районам сильно различается. Так, например, в Центральной черноземной зоне пашня занимает в составе сельскохозяйственных угодий семьдесят 80%, а в Восточной Сибири — только 30%.

Не менее резких различий имеются в качестве сельскохозяйственных угодий (пашни, сенокосов, пастбищ и др.) по колхозам и сознозам. Хозяйства с лучшими пашнями выпускают более высокую урожайность сельскохозяйственных культур, а следовательно и более высокие доходы при тех же затратах на землю и методах хозяйствования, что и хозяйства на худших землях. Между тем бывает и так, что неиспользованные резервы и непрородительные затраты намного больше в хозяйствах с лучшими землями, чем с худшими.

Оценка качества земель, связанная с созданием земельного надзора, в нашей стране еще не проведена. Поэтому при определении производственной деятельности колхозов и сознозов считаем возможным временно воспользоваться примерной оценкой земель.

Прежде всего возникает вопрос о необходимости приведения и единому измерению основных видов сельскохозяйственных угодий с тем, чтобы можно было учсть различия в их структуре. По нашему мнению, он может быть разрешен во каждом хозяйстве и району (области, краю, республике) путем пересчета естественных сенокосов и пастбищ в товарные единицы. Для этого необходимо установить коэффициенты перевода, которые могут быть определены на основании продуктивности сенокосов и пастбищ по выходу коровиной единицы на гектаре по сравнению с продуктивностью пашни. Как это сделать, показано в таблице I на примере Краснодарского края.

Аналогичным путем могут быть установлены коэффициенты пересчета сенокосов и пастбищ в пашню по каждому району, которые можно использовать для отдельных хозяйств (колхозов, сознозов), расположенных в пределах соответствующих районов.

После сущности этих методов, авторы определили коэффициенты пересчета сенокосов и пастбищ в пашню для всех областей, краев и автономных республик Российской Федерации. При работе этих коэффициентов исключаются данные урожайности сенокосов и пастбищ за последние пять лет. Отдавая себе отчет в том, что пятилетний срок не дает полной объективности, предлагаем рассматривать рассчитанные коэффициенты в порядке первого приближения (см. таблицу 2).

Таблица 1

Наименование сельскохозяйственных угодий	Площадь (в тыс. га)	Выход коренных злаков с гектара (в ц)	Коэффициент переизделия в пастбище	Площадь с учетом переизделия сезоно- вой и пастбищной злаков (в тыс. га)
Пашня	4304,6	22,93	1,00	4304,6
Сенокосы	69,4	5,04	0,22	15,3
Пастбища	484,6	4,13	0,18	87,2
Итого	4858,6	—	—	4407,1

Таблица 2

Экономические районы, автономные республики края и области	Коэффициенты пастбищного изъятия коренных злаков в пастбище		Оценочные коэффициенты пашни (вал.)
	сеноуборок	пастбищ	
1	2	3	4
РСФСР	0,27	0,21	1,00
Северо-западный район	0,35	0,54	0,84
Архангельская область	0,41	0,67	0,87
Вологодская	0,34	0,53	0,78
Калининградская	0,39	0,56	0,89
Ленинградская	0,19	0,28	1,22
Новгородская	0,40	0,58	0,76
Псковская	0,39	0,52	0,77
Карельская АССР	0,32	0,44	0,99
Коми АССР	0,33	0,55	0,91
Центральный район	0,33	0,37	0,95
Брянская область	0,30	0,32	1,10
Владимирская	0,35	0,43	0,90
Ивановская	0,28	0,33	0,91
Калужская	0,26	0,33	0,95
Калужская	0,35	0,48	0,83
Костромская	0,45	0,47	0,69
Московская	0,25	0,35	1,34
Рязанская	0,48	0,51	0,91
Смоленская	0,34	0,37	0,80
Тульская	0,32	0,43	0,92
Ярославская	0,29	0,34	0,98
Волго-Вятский район	0,39	0,34	0,99
Горьковская область	0,39	0,32	0,98
Кировская	0,39	0,34	0,71
Марийская АССР	0,50	0,40	0,88
Мордовская АССР	0,36	0,35	0,90
Чувашская АССР	0,34	0,29	1,29

Статистические показатели оценки работы сельхозов и колхозов

	1	2	3	4
Центрально-черноземный район	0,25	0,25	1,33	
Белгородская область	0,25	0,24	1,57	
Воронежская	0,32	0,30	1,46	
Курская	0,21	0,21	1,48	
Липецкая	0,30	0,29	1,07	
Орловская	0,21	0,20	1,13	
Тамбовская	0,32	0,30	1,17	
Поволжский район	0,31	0,16	0,76	
Астраханская область	0,36	0,14	0,53	
Волгоградская	0,27	0,10	0,67	
Кубаньская	0,29	0,27	0,77	
Пензенская	0,30	0,28	0,87	
Саратовская	0,27	0,16	0,70	
Ульяновская	0,33	0,31	0,85	
Татарская АССР	0,34	0,28	0,86	
Северо-Кавказский район	0,18	0,13	1,36	
Краснодарский край	0,22	0,18	2,11	
Ставропольский	0,10	0,05	1,05	
Ростовская область	0,15	0,08	1,10	
Дагестанская АССР	0,34	0,30	1,10	
Кабардино-Балкарская АССР	0,20	0,18	1,83	
Калмыцкая АССР	0,19	0,14	0,50	
Северо-Осетинская АССР	0,16	0,14	2,09	
Чечено-Ингушская АССР	0,21	0,18	1,31	
Уральский район	0,30	0,24	0,83	
Курганская область	0,30	0,28	0,89	
Оренбургская	0,24	0,22	0,67	
Пермская	0,33	0,30	0,80	
Свердловская	0,23	0,18	1,26	
Тюменская	0,41	0,29	0,83	
Челябинская	0,19	0,18	0,91	
Башкирская АССР	0,29	0,25	0,83	
Удмуртская АССР	0,38	0,36	0,75	
Западно-Сибирский район	0,26	0,29	1,14	
Алтайский край	0,24	0,25	1,27	
Кемеровская область	0,25	0,28	1,35	
Новосибирская	0,24	0,29	0,97	
Омская	0,27	0,33	1,01	
Томская	1,34	0,27	1,10	
Восточно-Сибирский район	0,28	0,16	0,96	
Красноярский край	0,24	0,22	1,09	
Иркутская область	0,20	0,11	1,20	
Читинская	0,29	0,16	0,60	
Бурятская АССР	0,40	0,18	0,59	
Дальневосточный район	0,36	0,18	0,69	
Приморский край	0,34	0,17	1,24	
Хабаровский	0,41	0,21	0,94	
Амурская область	0,53	0,26	0,67	
Сахалинская	0,35	0,18	1,34	

При определении коэффициентов перевода естественных нормальных угодий в пашню выделялись три группы районов по соотношению выхода нормальных единиц на пастбищах и сенокосах.

I группа. Пастбища более продуктивны, чем сенокосы. Так, выход кормовых единиц с гектара сенокоса по районам Северо-Запада составляет 4,6 центнера, а с гектара пастбищ — 6,9 центнера. По центральному району выход кормовых единиц составляет по сенокосам — 5,9 центнера, по пастбищам — 6,7 центнера. Важнее, что выход кормовых единиц на пастбищах в этих районах обясняется тем, что сенокосы в пастбищах расположены примерно в одинаковых природных условиях (на подорожниках, в долинах и поймах рек). Поэтому состав травостоя как на пастбищах, так и на сенокосах почти одинаков. Но зеленая масса, получаемая на пастбищах, имеет значительно более высокий коэффициент переваримости, несмотря на высокое влажнение сена (сухомассы). Коэффициент переваримости для зеленой массы составляет примерно 0,85—0,87, а для сена — 0,46—0,50. По этой причине пастбища районов Северо-Запада и ряда других районов дают более высокий выход кормовых единиц, чем сенокосы.

II группа. Продуктивность сенокосов равна либо близка к продуктивности пастбищ, например, в Центрально-Черноземной зоне (соответственно 9,9 и 9,4 центнера кормовых единиц с гектара), Западной Сибири (4,4 и 4,8 центнера). Важно отметить, что пастбища по сравнению с сенокосами находятся в менее благоприятных условиях увлажнения, чаще на водораздельных массивах. Под сенокосы отводятся значительно лучше почвенные. Примерно одинаковый выход кормовых единиц на пастбищах и сенокосах происходит за счет более высокого коэффициента переваримости зеленой массы, получаемой на пастбищах.

III группа. Продуктивность сенокосов выше продуктивности пастбищ; в Волго-Вятском районе — 7,2 и 6,3 центнера кормовых единиц с гектара, в Поволжском — 6,1 и 3,1 центнера, в Северо-Кавказском — 4,1 и 3 центнера, в Уральском — 5,3 и 3,9 центнера, в Восточно-Сибирском — 5,8 и 3,3 центнера и т. д. Сенокосы и пастбища в этих районах разносятся по местоположению. Как правило, сенокосы отводятся в поймах мелких рек — поймах и поймах рек, затопляемые поймы водами, дымами и различными естественными воинениями. Состав и густота травостоя на сенокосах в условиях достаточного увлажнения и на лучших почвах в долинах и поймах рек богаче, чем на пастбищах. А пастбища почти всегда расположены на водораздельных массивах в условиях недостаточного или резко недостаточного увлажнения, и поэтому состав и густота

травостоя намного беднее и резе. Вследствие этого продуктивность пастбищ значительно ниже продуктивности сенокосов.

После того как площи сенокосов и пастбищ путем пересчета их в пашню приведены к единому измерению и уточнены различия в структуре сельскохозяйственных угодий, в полученные результаты требуетсянести поправку, исключающую затраты времени, ее производительность, которая, как известно, зависит не только от природных почво-климатических условий, но и от экономических факторов — интенсивности и уровня культуры земеделия, направления и специализации хозяйства и т. д.

Для внесения этих поправок предлагаю определить различия в качестве земли, иными словами, установливать ее относительную ценность на основании данных оценки земель по землеизъединенным культурам. Принимаем расчеты определения одноточных коэффициентов пашни (баллов) на примере московских областей, краев и автономных республик РСФСР (см. таблицу 3).

При расчетах авторы исходили из многоглетних данных об урожайности всех сельскохозяйственных культур, на основе чего определялся выход валовой продукции с единицы земли и кормовых единиц в среднем с гектара пашни в обработке (посев плюс пар).¹ По этим данным устанавливались одноточные коэффициенты пашни (баллы), причем за единицу принимается выход продукции с гектара пашни в среднем по РСФСР. Пользуясь полученным баллами, можно выбрать общую площадь угодий в сравнимых по хозяйственному достоинству группах гектарах земли. Таким образом, решается задача по учету качества земли и оценке различных существующих угодий. Чтобы одноточные баллы земли отдельных районов были сопоставимы с баллом оценки земли в среднем по области (краю, республике), рекомендуется им устанавливать в зависимости от последних. Так, например, для Шиловского района Рязанской области, в котором выход валовой продукции растениеводства, по многоглетним данным, составляет 11,26 центнера кормовых единиц с гектара пашни, одноточный коэффициент пашни (балл) будет равен

$$\frac{11,26 \times 91}{9,85} = 1,04,$$

где 9,85 — выход валовой продукции с гектара пашни (в центнерах кормовых единиц);

¹ Выход валовой продукции растениеводства в кормовых единицах с гектара пашни в обработке был взят в среднем за 1954—1959 годы. Однако для обоснованности заслуженно выхода продукции в кормовых единицах нес徜ательно зачесть различные естественные воинения. Состав и густота травостоя на сенокосах в условиях достаточного увлажнения и на лучших почвах в долинах и поймах рек богаче, чем на пастбищах. А пастбища почти всегда расположены на водораздельных массивах в условиях недостаточного или резко недостаточного увлажнения, и поэтому состав и густота

Области, края и автономные республики

Номер района	Выход валовой продукции земельных участков с гектара пашни в обработке в 1954—1959 гг. (т)	Площадь земли, занятой сельскохозяйственными культурами в сельскохозяйственных землях и пастбищах в сельскохозяйственном районе (в тыс. га)	Совокупное значение пашни (баллов)	Площадь земель сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных землях и пастбищах (в тыс. га)
В целом по РСФСР	10,84	—	1,0	—
Ленинградская область	13,20	403,6	1,22	492,4
Рязанская	9,85	1966,7	0,91	1789,7
Мордовская АССР	9,72	1344,7	0,90	1210,2
Курская область	16,19	2043,3	1,48	3024,1
Благодарская область	7,26	5965,5	0,67	3996,9
Ставропольский край	11,53	4726,9	1,05	4963,2
Курганская область	9,67	3291,1	0,89	2029,1
Башкирская АССР	9,06	5150,3	0,83	4274,7
Алтайский край	13,73	8497,4	1,27	10791,7
Иркутская область	13,09	1703,7	1,20	2044,4
Приморский край	13,99	716,1	1,24	888,0

0,91 — оценочный коэффициент пашни (балл) в среднем по Рязанской области.

ства в кормовые единицы (см. таблицу 4).

Коэффициенты перевода большинства сельскохозяйственных культур в нормальные единицы были взяты из справочника «Баллы земель и пашни» под редакцией М. Ф. Томе и склеропираты. Для перевода в нормовые единицы технических и других культур, которые не обладают кормовыми достоинствами, коэффициенты перевода установлены по методу, предложенному специалистами отдела экономики сельского хозяйства Центрального экономического научно-исследовательского института Госплана РСФСР.

1) по животноводческим культурам — яловичину и коноплю на соотношение прямых затрат труда на производство центнера поголовья, волокна и семян;

2) по мясличным и эфиромасличным культурам, а также фруктам — по химическому составу этих продуктов, на основании которого определена их калорийность;

3) по овощным культурам в целом — по соотношению кормовых единиц в наименее ценной группе, что за валовой производство овощей значительную часть составляет капуста.

Перевод в кормовые единицы сахарной свеклы, возделываемой на норм склеропират, и остальных корнеплодов произведен разделенно, так как в сахарной свекле содержится кормовых единиц яровое больше, чем в остальных корнеплодах. Продукция животноводства переведена в кормовые единицы по нормативным затратам кормовых единиц, необходимых на производство центнера продукции, растениеводства и животновод-

Таблица 4
Коэффициенты перевода продукции растениеводства и животноводства в кормовые единицы

Наименование продукции	Коэффициент перевода в кормовые единицы	Назначение продукции	Коэффициент перевода в кормовые единицы
Ржань	1,18	Многолетние травы:	
Пшеница озимая	1,18	из зеленый корм	0,21
Ячмень	1,21	на сено	0,50
Пшеница яровая	1,18	на семена	0,50
Овес	1,00	Серадела из зерна	1,10
Кукуруза из зерна	1,34	Люпин на зерно:	
Пшеница	1,18	кормовой	1,04
Прясе	0,96	горький	0,97
Гречиха	0,89	Чуньша	0,99
Рис	0,95	Лен-долгунец:	
Горох	1,17	семена	1,65
Фасоль	1,18	волокно	6,60
Чечевица	1,16	соломка	0,41
Кормовые бобы	1,20	Копошка:	
Вика и виконки смеси из зерна	1,10	семена	1,63
Овес с горохом	1,11	волокно	6,52
Сорго и плющара	1,18	соломка	0,40
Куксук. клещенина	1,75	Подсолнечник	1,47
Арахис	1,70	Лен масличный	1,65
Эфиромасличные	1,24	Горчица	1,56
Орехи культурные	1,20	Рыжик	1,44
Семечковые плюды	0,22	Саладная смесь фабричная	0,26
Косточковые плюды	0,14	Мак	1,14
Картофель	0,30	Сон	1,38
Овощи	0,16	Однолетние травы:	
Бахчи	0,09	из зеленый корм	0,16
Кормовые корнеплоды	0,13	на семена	0,48
Свекла на корм скоту	0,26	Принес крупного рогатого скота (живой вес)	8,0
Кукуруза на сено и зеленый корм	0,20	Принес свиней (живой вес)	6,0
Сысные культуры (кроме кукурузы)	0,18	Принес овец и коз	7,5
		Принес птицы (живой вес)	5,0
		Молоко	1,2

При расчете выработки валовой и товарной продукции в стоимостном выражении из одного среднедневного работника количество среднедневных работников рекомендуется определить следующим образом.

По колхозам — количество всех отработанных человеко-дней в году делится

на среднедневную выработку человеко-дней одним взрослым трудоспособным работником.

По сельхозам берется фактическое среднесписочное число работников из годового отчета сельхоза.

Для определения количества среднедневных работников в целом по район-

у, области, краю и республике количество среднедневных работников колхозов и сельхозов суммируется.

При установлении конечных результатов производственной деятельности колхозов и сельхозов, а также районов, областей, краев и республик по производству сельскохозяйственной продукции, валовой продукции в стоимостном выражении, наливов, кипов и товарной продукции в натуральном выражении делятся на 100 гектаров условной пашни и валовая продукция в стоимостном выражении на 100 рублей затрат на производство продукции по колхозам пяти районов Рязанской области за 1961 год (см. таблицу 5).

Таблица 5

Районы	Выход валовой продукции на 100 гектарах условной пашни		Выход валовой продукции в стоимостном выражении (в руб.)	
	в стоимостном выражении (в руб.)	в натуральном выражении (в кг на 1 гектарах условной пашни)	на 100 гектарах условной пашни	на 100 руб. затрат на производство продукции
Абсолютные данные				
В среднем по области	9532	1132	633	90
Рязанский	10588	1163	599	64
Шиловский	9863	1126	476	65
Сасовский	8382	996	594	78
Саровский	8372	963	849	134
Милютинский	7020	910	923	110
В % к средним показателям по области				
Рязанский	110,5	102,7	94,6	71,1
Шиловский	103,5	99,4	75,2	72,2
Сасовский	87,9	88,0	93,8	86,7
Саровский	87,8	85,5	134,1	148,9
Милютинский	73,6	80,4	145,8	122,2
Средний ч. по всем показателям				
	133,3	133,3	102,4	
	112,0	112,0	92,5	
	165,3	165,3	104,3	
	188,0	188,0	128,9	
	173,3	173,3	119,1	

Из данных таблицы видно, что во выходе валовой продукции на 100 гектаров условной пашни в стоимостном и натуральном выражении первое место в области (по второй группе районов) занимает Рязанский район.

Однако следует заметить, что при анализе других районов данные по выходу валовой продукции в натуральном выражении могут не совпадать и дать иную последовательность по сравнению со стоимостными показателями.

Но вместе с тем по другим показателям (валовой продукции, затрат на одного среднедневного работника, на 100 рублей основных фондов) и на 100 рублей затрат — нарушается отмеченная выше последовательность в за-

нимаемых местах районами, наблюдается большая разница в показателях. Так, Рязанский район по последним трем показателям таблицы (первой с первого до третьего, четвертого и пятого места), а Милютинский — с пятого на первое и второе место. Возникает вопрос: как же поступить при определении занимаемого места в таком случае? Мы считаем, что основной синтетический показатель должен играть решающую роль.

Изложенный авторами в настоящей статье метод определения сводных показателей работы колхозов и сельхозов является первой попыткой разрешения этого вопроса и, разумеется, нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Вопросы совершенствования заводского планирования

Технико-экономическое обоснование плана предприятия

В настоящие времена на ряде предпринятий (машиностроительных заводах) Московского городского, а также Краснодарского и Воронежского союзахозов в виде опыта технопланов будет составляться по формам и методике Национально-исследовательского института планирования и нормативов при Госплане СССР (НИИПиН).

Если это можно сформулировать отрывочно, то входит в систему планирования и методах обоснования показателей плана.

Действующие методы низового планирования не могут обеспечить требуемой обоснованности, точности, стабильности плана, непрерывности планирования, так как план предприятия обосновывается не предварительно проведенными организационно-техническими мероприятиями, а лицами предложений, которые зачастую носят характер пропагандистских приказов, не проверенных строгими инженерными расчетами, не апробированы и не подтверждены обещанными материальными средствами. Современно ясно, что развитие современного производства (имеются в виду основные цеха, выпускающие продукцию) с его высоконапроизводительной и дорогостоящей техникой, точнейшей и сложной технологией не может быть правильно отражено в такого рода предложении.

Современное промышленное производство требует серьезной и заблаговременной организационно-технической подготовки. На мой взгляд, нужно четко разграничить по времени периоды подготовки к выпуску продукции. В начале каждого национального года следует вести подготовку производства будущего года, а работу по выпуску продукции строить на основе проведенной и начавшейся этого года организационно-технической подготовки. Организация производства будет тогда осуществляться действительно непрерывно и будет обеспечена непрерывность планирования. В начале четвертого квартала наст-

шего года следует составлять основанные на результатах осуществленной в данном году подготовки план по выпуску продукции, труду, себестоимости и т. д. на очередной год. В этот же период должны разрабатываться мероприятия по подготовке к выпуску продукции на следующий за очередным год. Хотя эти мероприятия будут вынуждены в течение ближайшего года, но предназначены они для подготовки следующего

Однако этот порядок нельзя понимать упрощенно. Отнюдь не все мероприятия надо осуществлять в период подготовки производства. Часть их может быть выполнена в время выпуска продукции, для этого достаточно приказа директора предприятия или распоряжения руководителя союзахоза (аннулирование неизвестных штатных должностных, введение членов завода в горючее и электротехническое напряжение), привнесение более выгодного поставщика, переход на двух- или трехсменную работу, перемещение работников из одного цеха в другой и т. п.). Возможны случаи, когда еще не вполне завершенный в период подготовки технический новизна может принять в расчет для обоснования плана по выпуску продукции очередного года, если нет сомнения, что оно начнет применяться в определенный срок и если положительное влияние его на экономику производства экспериментально установлено.

Получается, таким образом, двухголовый метод планирования. Сначала составляется план организационно-технической подготовки производства, который реализуется в течение года. В конце подготовительного периода разрабатывается план выпуска продукции (назовем его хозяйственным планом) для следующего года, базирующийся на реально проведенных организационно-технических подготовках.

Необходимо отметить, что хотя в настоящие времена план оргтехпланирования составляется и реализуется в те же сро-

ки, что и план производства, он далеко не в полной мере влияет на экономику данного года. Лицо 20–30% условногодовой экономии от внедренных мероприятий может получено в данном году, так как значительная часть мероприятий оказывает влияние в третьем и четвертом кварталах. Кроме того, на наших заводах много не поддается, какая экономия от внедренных мероприятий получена в данном году и какая передастся на следующий год. Проведенный сотрудниками НИИПиН анализ на 150 заводах показал, что именно эта переходящая экономия всего сильнее складывается на экономических показателях предприятия. Такие расчеты не используются при обосновании техноплана. Следовательно, реальные результаты работы предприятия определяются по преимуществу мероприятиями, осуществляемыми не в плановом, а в предидущем году.

Правильно возводить эту закономерность, ряд экономистов уже выступали в печати с предложенными, подобными выдвигаемым в данной статье (т. Дицаревич из Свердловска, Калинушкин из Краснодара, Бурмистров из Ярославля). Однако от понимания этой закономерности до обоснованных, согласованных и практиче斯基 приемлемых рекомендаций еще далек.

Вслед за этой проблемой возникают другие: как добиться мобилизации в период подготовки действительно максимума резервов, в чем гарантия того, что в плане очередного года будет отражена необходимость использования вскрытых и приведенных в действие резервов? Удастся ли согласовать использование этих резервов с заданиями государственного плана, напоследок с помощью каких технико-экономических расчетов можно полно и с достаточной степенью точности отразить влияние организационно-технических мероприятий на экономику завода.

Для того чтобы использовать максимум возможностей в период технической подготовки производства, необходимо привлечь к разработке и внедрению плана организационно-технических мероприятий лучших, наиболее инициативных, творческих работников предприятий, а также рабочих, мастеров, конструкторов, технологов, экономистов, а также квалифицированных специалистов со стороны. Одна из возможных форм решения этого вопроса – создание из числа таких работников на период подготовки производства бригады в 100–200 человек (для среднего машиностроительного завода) по главам с начальником отдела механизации и автоматизации. Такого рода бригады периодически создаются на Горьковском автомобильном заводе, на Калининском автомобилестроительном, Московском тормозном заводе.

В последние времена получили распро-

странение общественные конструкторские и экономические бюро и группы. Это большая сила, и ее нужно целенаправленно использовать, например, включив членов этих бюро в общую бригаду по разработке и внедрению плана на организационно-технической подготовке. Такая бригада должна нести ответственность за выполнение принятых в плане обязательств и вместе с тем наделяться определенными правами для оперативного решения вопросов реализации как назначений по плану, так и дополнительных организационно-технических мероприятий.

Расходы на реализацию оргтехмероприятий могут покрываться за счет ассигнований на капитальное строительство в объеме, предусмотренным перспективным планом развития предприятия и суду Госбанка. При этом отдача из расчета на рубль капиталовложений после внедрения мероприятий должна быть не меньшей, чем изначал в первоначальном плане. Следует, разумеется, учитывать размещение бригады, необходимые фонды или определить возможность их использования для внедрения оргтехмероприятий.

Для стимулирования подготовки производства на высоком техническом уровне рекомендуется образовать фонд премирования работников предприятия, принимающих непосредственное участие в составлении и осуществлении организационно-технических мероприятий в этот период. Начисляемый для всей бригады премальный фонд должен быть пропорционален той сумме экономии от снижения себестоимости продукции, которая обеспечивается мероприятиями, внедренными в период подготовки. То есть сумме снижения себестоимости заданных в плане на период выпуска продукции. Хотя различного рода усовершенствования в полной мере (то есть в течение 12 месяцев года) будут использованы лишь в ближайшем плановом году, все же некоторое время они могут быть применены и до конца текущего года. Чем раньше они будут внедрены и полнее использованы, тем больше будет снижена себестоимость продукции. За это дополнительное снижение себестоимости и следуют, на наш взгляд, премировать коллеги всего предприятия, тогда не только участники специальной бригады, а каждая бригада будет заинтересована в спортивном и эффективном выполнении подготовки производства. Чтобы добиться экономии в результате этого дополнительного снижения себестоимости (а оно не установлено принципе будет образовываться премальным фондом), все работники предприятия постараются как можно скорее и эффективнее применить уже в длином году различного рода усовершенствования, внедримые в порядке подготовки будущего года. Таким образом, будет обеспечена не только

согласованность действий, но и достаточно сильно единство заинтересованности участников подготовки и работников, занятых выпуском продукции.

Следует особо остановиться на нормативной базе техноремпфланза. Известно, с какими подчас неразрешимыми трудностями приходится сталкиваться заводским экономистам при подсчете экономики от какого-либо отдельного мероприятия. В таких расчетах неизбежно отражается влияние других, неразрывно с ним связанных мероприятий, часто просто невозможно измерить до-зло данного усовершенствования в целом комплекс мероприятий. Чтобы избежать этих недостатков, нам предложен метод последовательного суммирования экономии по всем статьям расходов при утверждении мероприятий. Следует рассматриваться мероприятия по улучшению использования оборудования, затем — по совершенствованию технологии. Результат их — дополнительный фонд машинного времени — должны быть использованы для дополнительного выпуска нужной народному хозяйству продукции. Очевидно, что для производства этой продукции придется докупить сырье, основные материалы, комплектующие изделия, запасы, а также технологический инвентарь, звонкую и инструмент. Но всем стоящим статьям затрат, начинаясь от пропорционального технологического времени или распределемых в зависимости от доли давних изделий в общей трудоемкости всей продукции завода, предприятия не придется нести дополнительных расходов, то есть будет иметь место экономия. Экономия от сокращения прямых материальных затрат, а также от уменьшения распределемых затрат рассчитывается на весь увеличивающейся выпуск изделий. При этом порядок работы экономии отражается в соот-
ствующих статтях затрат. Затем все суммы затрат складываются. Установленные нормы, откорректированные с учетом влияния проведенных мероприятий величины расходов по статьям затрат (пропорциональных и распределемых) и разделены их на плановый фонд технологического времени, получим плановые нормативы затрат на человека-час с учетом норм обслуживания (то есть на один час механизированных и немеханизированных технологических процессов). Следует оговориться, что если мы хотим определить влияние различных видов мероприятий на экономику нужно выделить определенные виды затрат и структурировать их, а для того чтобы исчислить абсолютные величины этих затрат из необходимый планируемый фонд времени по профессиям, надо

иметь исходные нормативы. Поэтому в практике планирования по формам и методике экспериментального макета техноремпфланза сотрудниками НИИПиНа столкнулись с необходимостью создать соответствующую систему исходных технико-экономических нормативов.

Элементарными нормами, непосредственно характеризующими расход труда и средства производства на производство, являются нормы времени, нормы расхода основной заработной платы производственных рабочих на деталь-операции с одной стороны, и нормы расхода основных материалов на деталь, с другой. Эти нормы заносятся в карточки, пригодные для обработки на аналитических машинах.

Но один лишь эти нормативы не могут полностью характеризовать экономику производства. Необходимы также нормативы расхода средств предприятия (в стоимостном выражении) в расчете на час работы основных производственных рабочих по профессиям и по группам основного технологического оборудования.

Такого рода нормативы группируются следующим образом:

нормативы дифференцированных производственных расходов в расчете на час;

нормативы недифференцированных условно-постоянных расходов в расчете на час;

нормативы общезаводских расходов в расчете на час;

нормативы внепроизводственных расходов в расчете на час;

нормативы затрат на единицу услуг испытательных цехов и служб.

Необходимость группировать расходы по названной классификации определяется следующими обстоятельствами:

Известно, что есть расходы, величина которых меняется в той же пропорции, что и время затраченного времени на изделие. Взятая в расчете на час механизированных и немеханизированных технологических процессов величина этих расходов неизменна для рабочих, использующих различное оборудование в различных печах. Общая сумма затрат по этим нормативам зависит от тех же факторов, которые определяют и величину неизбыточного штучного времени.

Совершенно очевидно, что постепенная сумма расходов такого рода будет складываться с подъемом (подъемом) затраты на рабочего в количестве этих изделий.

Такого рода расходы отнесены в группу дифференцированных. Необходимость дифференциации их по профессиям и по группам оборудования объясняется тем, что разный вид работ, а следовательно, и тарифные ставки рабочих, занятых на разных станках, могут отличаться неоднаково. Различными будут и расходы электроэнергии, смазочных материалов (мазулин), нормально-го инструмента и т. п. в единицу време-

ни при работе на разных технологических машинах.

В ином порядке образуются нормативы условно-постоянных расходов (азортизация, ремонт оборудования, скрытый воздух, расход на оснастку). Общая сумма их определяется иными факторами, чем величина штучного времени, поэтому она не может изменяться в том же направлении.

Поскольку удается установить, что факторы, влияющие на условно-постоянны расходы, не придут в движение в рассматриваемом периоде, величина этих расходов на изделие рассчитывается по нормативам расходов общезаводских расходов. Эти расходы рассчитываются на производство пропорционально трудоемкости изделий. Для этого нужно иметь нормативы таких расходов на час нормированного труда с учетом норм обслуживания основных производственных рабочих по профессиям рабочих, обслуживающих то или иное оборудование.

Нужно иметь в виду, что одни и те же виды расходов (амortизация основного технологического оборудования, услуги по текущему его ремонту, восстановление и реновации специалистами и т. п.) будут не одинаковы для разных групп оборудования. Поэтому в нормативах условно-постоянных расходов такого вида должны быть дифференцированы.

Другие виды расходов (зарплата цехового персонала, отбираемые материалы, освещительная электроэнергия, amortизация зданий, сооружений, транспортных средств, теплово, вода на общезаводские нужды и т. п.) будут различны лишь для разных цехов, но не могут быть дифференцированы по группам производственных расходов.

Суммы расходов для расчета других нормативов берутся из соответствующих бухгалтерских счетов, исключение нее самих нормативов не представляет трудностей.

В соответствии с содержанием рассматриваемой системы планирования планово-экономическая работа должна осуществляться в следующем порядке: составление плана организационно-технической подготовки производства; определение места выполнения работ по производству определенных видов продукции; определение обоснованных и внепроизводственных расходов, одинаковых для всех групп оборудования и цехов.

Таким образом, если норма пропорциональных расходов начисляется на час нормированного труда, то норма условно-постоянных расходов устанавливается косвенно путем распределения заранее известной общей суммы расходов.

Для того чтобы составить такие нормативы, необходимо прежде всего определить суммарные величины времени в человеко-часах. Фактически отработанного за близящий отчетный период по категориям производственных рабочих времени, затраченного на группу оборудования. Кроме того, должна быть подсчитана общая сумма отработанного нормированного времени в часах по цехам и по заводу в целом. Расход заработной платы основных производственных рабочих по группам оборудования определяется по расчетным

ведомостям: расход электроизмерительной и технологической подсчитывается как производство фантического расхода ее по цену на долю данной группы оборудования в суммарной мощности всего оборудования цеха; расход нормального инструмента определяется по каждой группе оборудования на основании сведений о списании их и проводок в бухгалтерских счетах. Всегда за эти доли будет быть рассчитаны нормативы по этим видам расходов.

Расход эмульсий, масел рассчитывается по группам оборудования, исходя из физической величины расходов. приема расхода ее ее по группам оборудования следует пропорционально принятым техническим нормативам.

Нормативы дифференцированных условно-постоянных расходов исчисляются в том же порядке. Лишь во подсчету нормативов расхода на ремонт и восстановление, а также на реновацию специальной оснастки следует сделать некоторые различия. Прежде всего необходимо разделить подсчет стоимости услуг инструментального цеха (или посташтанско со стороны) на восстановление и ремонт с одной стороны и ремонт и восстановление с другой. Эти суммы нужно также разделить на темпы групп оборудования, для которых изготавливается оснастка. Здесь речь идет о подетальных или поездальных нормативах, а о нормативах в расчете на час нормированного труда.

Суммы расходов для расчета других нормативов берутся из соответствующих бухгалтерских счетов, исключение нее самих нормативов не представляет трудностей.

В соответствии с содержанием рассматриваемой системы планирования планово-экономическая работа должна осуществляться в следующем порядке: составление плана организационно-технической подготовки производства; определение места выполнения работ по производству определенных видов продукции; расчет затрат оборудования и производственных площадей; согласование возможности использования учтенных резервов роста выпуска продукции с вытекающим планированием организаций; расчет трудоемкости, себестоимости по принятой программе производства, определение суммы экономии, зарабатываемой в хозяйственный план очередного года, начисление премиального фонда за выполнение плана и премиального фонда за превышение плана; проработка мероприятий по дальнейшему совершенствованию расчетов по производственному плану на очередной год; составление отчета за истекший хозяйственный год, определение величины сверхплановой экономии и исчисление премиального фонда для всего коллектива предприятия за сверхплановое снижение

себестоимости в минувшем хозяйственном году.

Необходимо, кроме того, установить порядок, согласно которому предприниматель-поставщик обязаны возмещать своим контрагентам по договорам ущерб по их вине в результате не выполнения обязательств. Источником возмещения ущерба должен быть фонд экономики предпринимателя, причинившего ущерб.

Переходя к обзору работы, неотъемлемо отметить следующее. Техноромфинансы, во-первых, формой указали возможностей предприятия с заданием народнохозяйственного плана, во-вторых, критериям для оценки работы колlettivizm предприятия. Чтобы соответствовать этим назначениям, техноромфинанс должен отвечать требованиям оптимальности. Его показатели должны базироваться на максимальном использовании в условиях данного предпринимательства достоинств, имеющихся в технологии, передовой опыте, инженерных и научных ресурсах. Вместе с тем показатели плана должны быть реальны, поскольку для данного предприятия, технически и материально обеспечены. Сочетание этих двух требований делает техноромфинанс экономически оптимальным.

Планы социалистического предприятия являются не усердными и одинаковыми, а специфицированными требо-

ваниями общества к каждому заводу, фабрике, поскольку объективные условия производства и возможности у предприятий различны. Однако в этих планах должны быть полны учета все резервы производства, а для использования их в одинаковом макроэкономическом отношении предполагается применение новейших методов, технологии и передового опыта. Такие планы будут отвечать интересам всего общества и каждого предприятия в отдельности.

Будущие специализированные, техноромфинансы дают возможность дифференцированно подойти к оценке условий, резервов и возможностей каждого предприятия. Конечно, задания различным предприятиям будут в количественном отношении не одинаковы, но будут одинаковыми по качественности условиям для колlettivizm всех предприятий. Принципиально отличие в том, что в отдельном случае отрицание в запасном плане единство для всех требование — дать максимум возможного при минимуме затрат.

А. Засухин, А. Покровская,
Г. Титова,

научные сотрудники
Научно-исследовательского института
планирования и нормирования
при Госплане СССР

Применение линейного программирования в планировании ассортимента

Линейное программирование как эффективный метод решения широкого круга планировочно-экономических задач получило в последние годы не только принципиальное признание, но и значительное практическое применение. Хотя практикой освоены пока лишь наиболее хорошо изученные типы задач линейного программирования (прежде всего различные варианты транспортной задачи), реальные производственные эффекты от их решения не оставляет сомнений в больших потенциальных возможностях этого метода. Это особенно ясно, если учесть, что получаемый в результате применения линейного программирования эффект не требует, как правило, каких-либо дополнительных затрат, а является следствием лучшей организации производства, наиболее полного использования трудовых и материальных ресурсов, совершенствования приемов планирования и анализа.

Проблема дальнейшей разработки и широкого использования линейного программирования требует не только совер-

шенствования самого метода с математической стороны, но и значительной экономической работы, направленной прежде всего на постановку и анализ новых реальных задач оптимального планирования, а также на исследование некоторых общих вопросов экономического характера, как классификация задач линейного программирования, выбор и обоснование критерия оптимальности, и др.

В работах по линейному программированию часто формулируется так называемая основная задача производственного планирования, по отношению к которой другие задачи рассматриваются как частные случаи. Такая постановка вопроса характерна, например, для известных работ Л. В. Канторовича¹. Основная задача производственного планирования сводится к следующему: имеется некоторое количество производ-

¹ См. Л. В. Канторович. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. Изд-во АН СССР. 1960.

ственных факторов в ограниченном объеме, заданы различные возможные технологии, имеющие способы изготовления продукции, т. е. технологические схемы, а также ограничения на производство, готовку и транспортировку продукции и т. п.; цели установки ассортимента и величина выпускаемой продукции и т. п.; получение максимальной прибыли. Аналогичный характер имеют задачи планирования сельскохозяйственного производства, в которых отыскивается оптимальная структура посевных площадей под различные культуры; поскольку урожайность в таких задачах считается известной величиной, некоторой структуре посевных площадей соответствует определенная структура себестоимости производимой продукции. В этой же группе признаются задачи составления оптимального нормового района, задачи на смешивание и др.

Формально задачи планирования ассортимента, так же как и распределительные задачи, сходятся к общей задаче производственного планирования. Но при наличии известной обобщенности существует принципиальное экономическое различие между этими двумя группами задач. В распределительных задачах альтернативы замыкаются в возможностях использования различных производственных способов или технологий, а если или какой способ оказывается относительно невыгодным, то не попадает в оптимальный план, то нет никаких препятствий к отказу от этого способа. В задачах ассортиментных альтернативы, решением которых не относится к технологиям, а сама продукция, и вполне понятно, что здесь далеко не просто решается вопрос об отказе от производства менее выгодной продукции или о резком уменьшении объема производства. Вообще, если исходить из того, что массово содержащие указанных задач, то различие между ними — это различие между проблемой «что производить» и проблемой «как производить».

Очевидно, что планирование структуры ассортимента представляет собой самостоятельную задачу, с рассмотрения которой, вообще говоря, должно начинаться составление оптимального плана. К тому же в смысле постановки и получения исходных данных эта задача превышает распределительные задачи: она требует от своего решения более сложного процесса для каждого вида продукции (важнее всего действующего процесса), в то время как в распределительных задачах, необходимы точные данные о различных возможных технологических способах, в том числе передовых и таких, которые в практике производства не применялись.

При сравнительной простоте исходных условий задача планирования ассортимента выдвигает велико разрешимый вопрос о критерии оптимальности. Единый и вполне надежный критерий для таких задач сформулировать затруднительно, поскольку предприятие должна в

наилучшей степени служить удовлетворению общегородских потребностей. Однако для того чтобы дать этому критерию численное выражение, нужно сопоставить потребительскую ценность различных видов продукции. Прямое сопоставление потребительской ценности вообще невозможно, так как не существует метода отображения потребительской ценности материальных благ. В некоторых случаях пропуск индексации по некоторым важнейшим потребительским свойствам (например, коровьему молоку) — по содержанию кормовых единиц), но в целом таинство возможность представляется скрытое исключением, чрез правило.

С другой стороны, на единицу из критериев, имеющих количественную определенность, не может быть принят без существенных оговорок. Применение естественного для условий капитализма критерия максимальной прибыли не исключено, разумеется, в условиях планового хозяйства, однако для многих предметов является гравитирующим, чтобы интересы общества находились на первом месте. Важнейшая из противоречий интересов — это противоречие интересам получения необходимой народному хозяйству продукции. Во всяком случае нельзя говорить о безудержной надежности этого критерия, и возможность его использования должна проверяться с помощью методов качественного анализа.

Примерно то же относится и к другому возможному стоимостному критерию — максимуму продукции в ценоисточном выражении. При его применении в оптимальном плане получается нечто, что называется «бюрократом», требует из единицы цены относительно меньших затрат, учтенных в задаче производственных ресурсов. В плане, как правило, получит преимущества лучше освоенная продукция перед менее освоенной новой продукцией, более материализованная наделка — перед более трудоемкими т. п. Очевидно, что далеко не всегда такой план будет приемлемым по собранным качественным нормам.

Недостаточность указанных критериев, способных ориентировать предприятия на приемлемый выпуск продукции, которая выходит ему из точки зрения производителя — «шербет ассортимента», давно и хорошо известна. Альтернативное существующих стоимостных показателей необходимо не только ради расширения базы для использования математических методов, но и в интересах решения многих других проблем экономического анализа и планирования. Тем не менее даже самые совершенные стоимостные показатели не смогут, по-видимому, служить идеальным критериями оптимальности по отношению к качественно различной продукции.

Если это не означает, что математический аппарат несправим для планирования величин и структуры продукции. Математические методы, в частности ли-

нейное программирование, резко расширяют возможности экономического анализа, позволяют успешно экспериментировать на экономико-математической модели, с достаточной полнотой отражающей связи и закономерности реальной действительности. Применяя различные способы оптимизации, используя различные критерии оптимальности, подвергая исходные условия и ограничения в соответствии с данными предыдущих стадий эксперимента, можно получить целый ряд вариантов плана и методами качественного анализа отобрать один из них или даже некоторый промежуточный вариант, который практически является «вызываемым» не только по отношению к частным критериям оптимальности, но и с точки зрения главного критерия, хотя сам по себе и не имеет строго количественного выражения.

Уже в этой общей постановке задача планирования ассортимента допускает многообразные возможности поиска оптимального варианта. Предположим, что на промышленном предприятии может производиться в различных продуктах. Предприятие располагает оборудованием, включающим в различные группы, в каждую из которых входят единицы однотипного оборудования: прядильные (вспомогательные) производительности (вспомогательные группы), вспомогательные, фабрикационные и т. п.). По каждому виду продукции известен определенный технологический процесс, характеризующий нормами времени a_{ij} , на обработку единиц изделений i из обуроводавшей j -й группы. Далее располагаемый фонд времени работы оборудования по каждой группе (b_j). Несколько величинами задачи (x_{ij}) являются урония производства каждого вида продукции.

Область допустимых решений задачи ограничивается требованием, чтобы общая сумма оборудования по группам не превышала заданного фонда времени его работы. Нынешним словами, по каждой из групп оборудования должно выполняться условие

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} x_{ij} \leq b_j \quad (j = 1, 2, \dots, m).$$

В простейшем случае указанных условий (вместе с очевидным условием неотрицательности значений x_{ij}) достаточно для решения задачи на оптимум, точнее — на максимум, так как в данной постановке задача на минимум лишена смысла. Критерий максимизации может служить прибылью или продукции в ценоисточном выражении. Оптимальные характеристики, определяющие эту отдельную величину прибыли или продукции, которые могут быть вообще достаточноны для заданных условиях. Несомненно, что наличие этих характеристик имеет значение для дальнейшей работы над составлением плана; по мень-

шей мере появляется возможность судить, насколько окончательно запрограммированный в настоящем состоянии и величина продукции отличается от оптимальных в этом отношении вариантов.

Однако в приведенной простейшей схеме задачи отсутствуют какие бы то ни было ограничения, налагаемые спросом на продукцию, иными словами, предполагается, что на каждом виду продукции потребность значительно превышает производственные мощности. В результате в оптимальном плане останутся непредставленными, вправду, лишь некоторые наименования продукции, а большинство остальных или менее «выгодных» в плане не попадет. Такое решение, если и может иметь практическое значение, то лишь в случаях, когда возможности сбыта действительно намного превышают производственную мощность предприятия и есть основания специализировать его на производстве ограниченного ассортимента продукции.

Очевидно же необходимо учитывать спрос, путем добавления в условия задачи дополнительных ограничений. Если потребность в продукции определенным образом неизвестна, то для соответствующих переменных вводятся ограничения снизу, если, кроме того, некоторые другие виды продуктов должны выпускаться в количествах, не меньших заданных величинами, то применяются ограничения снизу, не исключая, разумеется, и двухсторонние ограничения. Конечно, введение дополнительных ограничений уменьшит свободу выбора при отыскании оптимальных вариантов, но лишь при очень жестких ограничениях области допустимых альтернативных решений задачи становятся настолько узкой, что не требуется особых расчетных методов для получения выдающегося плана, удовлетворяющего всем исходным условиям.

Поскольку в данном случае условия оптимального использования производственных мощностей формально не являются критерием оптимальности, а относятся к числу исходных ограничений, поскольку существуют альтернативные способы решения, имеется возможность проводить расчет с точки зрения различных количественных характеристик. Могут быть получены варианты с максимальной прибылью и наибольшим объемом продукции по стоимости; кроме того, при этой новой постановке, когда по крайней мере некоторым ограничениям имеют вид ограничений, задача может решаться не только на максимум, но и на минимум, например, на минимум общих затрат труда, дефицитных материалов и т. п. В сущности, в такого рода задачах применяются одновременно два критерия, и потому для решения задачи могут быть выбраны один из оптимальных вариантов среди ряда вариантов, оптимальных с точки зрения первого критерия, которым является полное использование производственных мощностей.

Легко видеть, что даже в самом общем виде задача планирования производства допускает такие широкие и разнообразные возможности анализа с применением математических методов, что создаются все предпосылки для построения действительно оптимального плана.

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} x_{ij} \leq b_j$$

применяются уравнения вида

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} x_{ij} = b_j$$

означающие, что в оптимальном плане оборудование, соответствующее группе j , может быть использовано полностью. Условия такого характера целесообразно применять, например, по отношению к наиболее производительному, дорогостоящему либо дефицитному оборудованию.

оптимального изделия в смысле наилучшего соединения общезаводских интересов с интересами и возможностями предприятия.

В качестве примера задача на построение оптимального ассортимента ниже приводятся расчеты, составленные по данным цеха одного из московских заводов. Цех производит слесарный инструмент шести наименований, предна-

зенный в основном для продажи на экспорт.

В таблице 1 указаны нормы времени в минутах на единицу изделия из каждого из видов изделий из оборудования пяти групп (спиральных, токарных, фрезерных, краузе-линейфазовых и плоскошлифовальных станков); приведены также данные о расположении фонда времени в часах во каждой группе станков.

Таблица 1

Изделия	Группы оборудования				
	I	II	III	IV	V
A	7,5	1,8	3,8	1,5	19,1
Б	0,7	0,6	0,4	—	2,3
В	16,0	7,2	3,3	6,4	0,6
Г	2,0	0,8	0,9	0,4	—
Д	4,1	0,2	2,0	0,3	1,9
Е	0,6	0,2	2,9	—	2,0
Фонд времени в часах	40 500	16 200	20 250	8 100	16 200

Задача планирования ассортимента, как показано выше, допускает различные способы постановки и разные критерии оптимальности. Представим интерес не только в самых возможных оптимальных вариантах, но и сравнении их с вариантами, получаемыми без применения линейной программирования. В таблице 2 приведены четыре варианта программы для рассматриваемой задачи. Первый из них соответствует действительному годовому плану цеха на 1962 год. План несколько занижен по сравнению с возможностями оборудования, даже если не отходить от предусмотренной в нем структуры. Поэтому в таблице приведен другой вариант программы — рассчитанный на максимум выручки при сохранении плановой структуры ассортимента. Поскольку в задаче отсутствуют алтернативные технологические способы, расчет этого варианта производится с помощью элементарных приемов.

Третий и четвертый варианты программы получены сложением методом линейного программирования. Критерий оптимальности в обоих случаях является прибыль, но при расчете первого варианта исходные ограничения заставлялись в форме неравенств, а четвертого — в форме уравнений, то есть в этом случае было поставлено условие полного использования оборудования каждой из пяти групп. Таким образом, математические условия задачи имеют следующий вид:

$$\Sigma a_{ij}x_i \leq b_j \quad (1) \text{ (для последнего варианта)}$$

$$\Sigma a_{ij}x_i = b_j \quad (2) \text{ (для } x_i \geq 0)$$

целевая функция $\Sigma p_i x_i \rightarrow \max$
(p_i — прибыль на единицу изделия).

По каждой из программ в таблице 2 наряду с количеством изделий на выходе приведены сводные показатели: объем продукции в отпускных цехах предприятия, плановая прибыль и использование оборудования в процентах и общему плановому фонду времени его работы.

Легко видеть, что плановая структура производства позволяет загружать оборудование в две трети загружен оборудования, как при этой структуре одна из групп оборудования (в данном случае чистое токарное) становится «узким» местом, а возможности остальных групп — в той или иной мере недопользованными. Линейное программирование дает иной состав продукции, который наилучшим образом соответствует количеству и составу имеющегося оборудования. Резное производство (в 2,5 раза) перенесено на первые группы из двух последних категорий. Программы по сравнению с первыми являются не просто выбором наиболее прибыльных изделий, а также подбором структуры выпуска, который позволяет использовать оборудование полностью и получить за счет этого дополнительную продукцию. Это особенно заметно при рассмотрении четвертого варианта, который содержит почти все исходные виды изделий, но за счет изменения структуры по сравнению с планом обеспечивает значительное улучшение всех сводных показателей.

Таблица 2
Варианты головной программы производства

Показатель	По плану предприятия	Максимальный выпуск при данной структуре	Программа, рассчитанная по максимуму прибыли	Программа с плановым использованием оборудования
Количество изделий (в тыс. шт.):				
А	14,8	17,3	96,2	48,7
Б	50,3	59,0	—	165,9
В	12,4	14,5	—	9,0
Г	287,0	337,9	854,1	888,6
Д	22,0	25,8	—	—
Е	211,5	249,0	—	46,1
Производство (в тыс. руб.)	2073,4	2433,6	5765,1	5739,2
Прибыль (в тыс. руб.)	461,1	541,4	1595,6	1381,0
Использование оборудования (%)	58,4	68,7	96,5	100,0

Анализ программы с полным использованием оборудования, безусловно, может способствовать выявление скрытых резервов увеличения производства, так же не используемых производственных структур производимой продукции. Выявляет значительную недогрузку мощностей предприятия. Даже если по условиям спроса вполне допустимо изменить ассортимент для улучшения использования основных средств и увеличения выпуска продукции, элементарные приемы расчета не позволят сделать это, особенно когда проблема относится к предприятиям с разнообразным оборудованием и большой технологической гибкостью производимых изделий. Поэтому, решение задачи планирования и структуры производства в соответствии с состоянием оборудования — одна из наиболее ценных возможностей, представляемых линейным программированием.

Не исключено, конечно, что полученные в рассмотренном примере оптимальные варианты окажутся неприменимыми, так как критерий прибыли не является решающим при планировании ассортимента. Практически это выражается в том, что некоторое изделие, потребуется производить в большем количестве, чем количество, которое предусмотрено в первоначально полученных оптимальных вариантах. В этом случае, как уже упоминалось, могут быть наложены ограничения по величине на соответствующие переменные, и оптимальные варианты пересчитаны с учетом таких ограничений. Тогда математическая модель задачи дополняется (по крайней мере по некоторым изделиям) ограничениями, которые могут иметь следующий вид:

$$x_i \leq l_i$$

$$x_i \geq k_i$$

$$k_i \leq x_i \leq l_i$$

Все эти ограничения не являются неизменными, и его величина не в последнюю очередь зависит от уровня цен. Оптимизация ассортимента, как видно из приведенного примера, уже сама по себе ведет к определенному повышению рентабельности производства. Кроме того, создаются предпосылки для определенного снижения себестоимости продукции — прежде всего за счет лучшего использования оборудования.

ния. Это обуславливает возможность снижения цен во крайней мере на те изделия, выпуск которых форсируется в соответствии с оптимальным планом. Естественно, что в условиях снижающихся цен можно ожидать выявления дополнительной потребности и увеличения спроса. Воздействие в том или ином направлении на структуру спроса путем пересмотра цен должно быть, конечно, обосновано в качественном отношении.

Объем и ассортимент производимой продукции определяются числом рабочих и определяющими показателями в плане любого предприятия. Определенная взаимозаменяемость отдельных производственных единиц, наличие неудовлетворенного спроса на некоторые средства производства и предметы потребления, возможность производства одинаковой продукции различными предприятиями обуславливают множественность допустимых вариантов при определении задачий по ассортименту. Исследование этих вариантов методами линей-

ного программирования может оказать существенную помощь при решении по крайней мере следующих вопросов: специализации предприятия на производстве продукции, наиболее соответствующей его ресурсам; повышения рентабельности производства путем определенного изменения ассортимента (в особенности применительно к планированию производственных предприятий); улучшения использования основных средств путем их получения программой производства, обес печивающей загрузку всего имеющегося оборудования.

В целом у становление рациональной структуры производства с помощью математических методов будет способствовать улучшению основных показателей работы предприятий, исключая показатели себестоимости и производительности труда, и более полному удовлетворению спроса на соответствующую продукцию.

Л. Терехов

В странах капитала

У. Бичинг

член Политбюро ЦК Компартии Канады

Канадские фермеры под гнетом монополий

В Программе КПСС правильно определено тяжелое положение крестьянства в капиталистических странах в период общего кризиса капитализма.

В резолюции Коммунистической партии Канады по вопросу о политике партии, принятой на XVII партнайоне съезде КПК в январе 1962 года, говорится следующее: «Положение сельского хозяйства в экономике страны постоянно ухудшается. Его доля в национальном доходе падает. Число фермеров уменьшается не только относительно, но и абсолютно по сравнению с общей численностью населения. Капиталисты открыто хвастаются, что для каждого фермерства промышленно-капиталистический капитал либо согнал мелкое фермерство с земли, либо оставил фермерам крайне не плодородные и неудобные для обработки земли, где они фактически становятся наемной работой силов крупных монополий».

В этой статье я хочу показать, какие процессы происходят в сельском хозяйстве Канады, как под гнетом американо-канадских монополий нищают и разоряются фермеры в стране, которую буржуазная пропаганда относит к государствам «всебогатого благоденствия».

Усиление господства американо-канадских монополий в сельском хозяйстве страны. Со второй мировой войной монополии захватили ключевые позиции в сельском хозяйстве Канады, полностью контролируя внутренний и внешний рынок. Рост числа крупных капиталистических и корпоративных фирм свидетельствовал о дальнейшей концентрации монополий в некоторых отраслях сельского хозяйства Канады.

В конце 20-х годов доля сельскохозяйственного производства в общей продукции страны составляла четверту часть. За период после второй мировой войны общий объем сельскохозяйственной продукции увеличился примерно в 4 раза, одновременно удельный вес сельского хозяйства сократился. Доля налоговой сельскохозяйственной продукции в общей валовой продукции упала до 10% в текущих ценах соответствующих лет. Общая занятость населения за этот период выросла почти на 40% (по сравнению с концом 20-х годов), а общая занятость населения в сельском хозяйстве сократилась почти на 30%.

Эти последовательные изменения происходили в обстановке новой ориентации канадского монополистического капитала. Дело в том, что до второй мировой войны экономика Канады была связана темными узами с экономикой Англии. Сразу же после второй мировой войны небольшая кучка канадских монополистов стала проводить политику слияния, «интеграции» с монополиями США, позволявшую им захватить в свои руки контроль над экономикой Канады и ее разви тием.

Подчинение национальных интересов Канады интересам иностранной державы ограничивает возможность самостоятельного развития канадской обрабатывающей промышленности и торговли, что в свою очередь глубоко отражается на состоянии сельского хозяйства, на положении фермеров.

В стране все еще имеется довольно большое число мелких фермеров (более половины сельского населения). По данным статистического бюро Доминиона

и перенесли 1960 года, в сельской местности проживает 5538 тысяч человек, из них на фермах — 2073 тысячи человек. Во многих городах Канады население существует за счет сельскохозяйственного производства. Около трети населения Канады связано с сельскохозяйственным производством. Таким образом, жизненный уроцень примерно 6 миллиардов канадцев в той или иной степени зависит от состояния сельскохозяйственного производства. Фермеры, рабочие, мелкие предприниматели, занятые в сфере обслуживания, в той или иной мере испытывают на себе гнет американо-канадских монополий. Вследствие этого они представляют собой потенциальную политическую силу в борьбе против господства монополий в экономике страны.

Какие же формы принимает это господство в Канаде?

В целях вытеснения из сельского хозяйства семейных ферм монополии используют новую технику. Широко применение индустриальных методов в сельском хозяйстве ставит производство сельскохозяйственной продукции под полный контроль монополий.

Этот процесс в основном протекает в форме «вертикальной интеграции». Между фермерами и монополиями заключаются различные контракты, которые могут предусматривать аренду помещений, контроль над управлением фермой и даже выплату фермерам заработной платы, фактически означая полное слияние фермерского хозяйства с крупным концерном. Весь процесс сельскохозяйственного производства в таком случае происходит в соответствии с заказом этой компании: фермер обязан продать откомандированное им животное только этой компании, естественно, по выставленным ей ценам. Таким образом, во существу фермер становится связанным с монополией как наемный рабочий.

Мелкие фермеры часто становятся жертвой рыночной стихии (колебаний цен, торговой паники и т. п.). В результате частого затоваривания рынка цены катастрофически падают и тогда фермерам даже платят за то, чтобы они не производили продукцию. Однако это не спасает мелких и средних фермеров от разорения.

В 1941 году в Канаде было 733 ты-

сячи ферм, в 1951 году — 623 тысячи, в 1956 году их уже насчитывалось 575 тысяч. По данным переписи 1960 года, в стране имелось 481 тысяча ферм. В 1949 году фермеры получали 11,7% национального дохода; к 1959 году эта доля сократилась наполовину. Денежный доход канадских фермеров в 1960 году был в среднем приблизительно на тысячу долларов меньше среднедоходовой заработной платы рабочих в обрабатывающей промышленности. Королевская комиссия в провинции Саскачеван отметила, что свыше 56% фермеров не могут обеспечить семью доходом, равным среднему доходу рабочего. За период с 1949 по 1958 год их реальный доход снизился на 8%.

Проникновение монополий в сельское хозяйство ускоряет процесс превращения ферм в крупные коммерческие предприятия, что вызывает значительное увеличение затрат основного капитала. Средне капиталоизложение на ферму в Канаде в 1935 году составляло немногим более 6 тысяч долларов. К 1956 году в провинции Онтарио они составляли 18 635 долларов, а в провинции Саскачеван — 18 716 долларов. Эти цифры, разумеется, не отражают колебаний в диапазоне от очень крупных до очень мелких сумм капиталоизложения.

Чтобы выдержать конкуренцию, фермер должен механизировать свое хозяйство. В 1901 году стоимость машин составляла всего 6% общего капиталоизложения фермы в Канаде. В 1951 году она возросла до 20% (а в прибрежных — до 24,4%). Содержание машин составляло 30% всех издержек по ферме, а в прибрежных (в зерновых районах) — 50%.

Экономисты считают, что сейчас фермеру, чтобы вести свое хозяйство рентабельно, необходим капитал от 30 до 35 тысяч долларов. Это не под силу мелкому фермеру, который задавлен налогами и долгами. Если добавить, что «инвестиции» ценз расширяются с каждым годом, то картина ухудшения положения фермеров сгущает погоне. Монополии взвинчивают цены на все, что фермер покупает. Так, цены на сельскохозяйственные машины с 1949 по 1958 год выросли более чем на 77%. Например, продажная цена комбайна с 12-футовым захватом увеличилась в послевоенные годы почти в 3 раза.

С 1947 по 1957 год общие расходы фермеров выросли на 50%, а цены на сельскохозяйственную продукцию с 1949 по 1957 год поднялись только на 3%. Мелкий фермер, который не может купить новую машину, ремонт старой машины за период ее эксплуатации обходится в 3 раза дороже, чем покупка новой.

Согласно данным Канадской сельскохозяйственной федерации, реальный доход фермера в 1961 году упал на 47% по сравнению с уровнем 1949 года. За этот же период издержки производства и личные расходы фермеров возросли на 35%. Канадская федерация сельского хозяйства заявляет, что в среднем чистый доход фермера (в текущих ценах) вырос в результате сокращения общего числа ферм и увеличения масштабов коммерческой деятельности фермеров. Федерация заявляет также, что в постоянных ценах произошло реальное уменьшение чистого дохода фермеров по сравнению с 1949 годом на 19% вместо увеличения его на 9%, как утверждает правительство.

Верно то, что с разорением большого количества фермеров масштабы коммерческой деятельности оставшихся фермеров расширяются. Это временно скрывает от них последствия господства монополий в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственные наемные рабочие в Канаде не обездвижены в профсоюзах. Многих из них нанимают только на сезон. После второй мировой войны число наемных сельскохозяйственных рабочих сократилось, но есть основания полагать, что с ростом монополий в сельском хозяйстве число наемных рабочих будет возрастать.

Крупные фермеры извлекают выгоду из экономических затруднений мелких фермеров. Продемонстрируем это на примере аренды машин. Некоторые фермеры приобретают комбайны в кредит, и для того, чтобы оккупить их стоимость, они обрабатывают или пола других фермеров. В отдельных случаях этоносит характер крупного капиталистического предпринимательства. (приобретается несколько комбайнов, которые используются для обработки земли близлежащих ферм).

По многим районам страны фермер сдает свою землю в аренду и открывает

предприятие по перевозке на грузовиках сельскохозяйственной продукции в город. Иногда фермеры обрабатывают свою землю, а также работают шофераами на школьных автобусах. Часть фермеров работает на своей земле летом, а в зимнее время находит работу на лесоразработках, шахтах и заводах.

В настоящее время наблюдается увеличение аренды земли. В прериах растет число так называемых фермеров-землевладельцев — арендаторов, то есть фермеров, которые владеют участком и арендуют землю дополнительностью. Подчас крупные фермеры сдают свою землю в аренду и переезжают в город. Даже некоторые мелкие фермеры, вместо того чтобы продать землю, сдают ее в аренду, а сами направляются на работу в город. В провинции Саскачеван около 50% ферм ведется либо целиком арендаторами, либо землевладельцами-арендаторами. Часть фермеров арендуют большие земельные участки и обрабатывают их с помощью наемной рабочей силы.

По сравнению с 1937 годом средняя цена на землю более чем удвоилась, а на лучшие участки — поднялась еще выше. Рента высока. В прериях издавна аренда — обычное явление. В настоящее время арендатор уплачивает собственику земли третью часть годового урожая: 25 лет назад по условиям надальной аренды выплачивалась пятая часть урожая. К настоящему времени во многих зерновых районах повышение годового урожая вследствие применения усовершенствованных методов земледелия вызвало увеличение абсолютного размера ренты почти в 3 раза по сравнению с рентой, выплачивавшейся 25 лет назад.

Существуют, конечно, и другие виды арендной платы. Собственники земли облагаются различными путями. Приведу лишь один пример. В Западной Канаде «Нидерландс Инвестмент Компани оф Канада» вложила свои капиталы — свыше 1 миллиона долларов — в более чем 130 ферм. Эта компания сдает большую часть ферм в аренду и взимает с арендаторов ренту в денежной и в натуральной формах, а также в смешанной форме.

Проблема монополий на землю еще больше осложняется в связи с проникновением в южные районы трех стеч-

ных провинций Канады американских фермеров со своей техникой. Американская правительство платят фермерам, чтобы они не производили сельскохозяйственную продукцию. И вот эти фермеры закладывают свои земли в земельные банки, пересекают северную границу США, арендуют земли в Канаде, привозят свою машину и выращивают в Канаде урожаи. Они получают квоты на продажу продукции в Канаде и разрешение на вывоз семян в США.

Некоторые американские отдельные корпорации США склоняют землю. В Северной Дакоте (штат США), например, существует закон, по которому корпорации по истечении определенного времени лишаются земли. Она выкладывает свою капиталы в прериях Западной Канады, где акр земли стоит десять долларов.

Недавно один американский фермер заключил контракт на покупку рабочего плащадью в 7 тысяч акров в провинции Альберта за 140 тысяч долларов. Он должен выплатить эту сумму с процентами за 10 лет. За этот же период он предполагает получить 271 тысячу долларов из земельного банка США. Наряду с этим существуют крупные корпорации или фабрик-фирмы. Например, корпорация «Гардифармс Интернешнл Лимитед» в провинции Торонто возникла три года назад. При образовании в 1959 году она владела 15 400 акрами земли. К 1961 году ее владение возросло до 23 900 акров. Чистая прибыль этой корпорации составляла из 90,5 тысяч до 332,8 тысячи долларов в год.

Американские монополисты используют свое положение в Канаде для сбыта товарных излишков. Компания многоглавочной системы торговли и оптовых баз, в основном принадлежащие США, получают сельскохозяйственную продукцию из Соединенных Штатов. Дешевые американские продукты используются для снижения цен на канадские продукты.

Например, вследствие того что позиции из Калифорния (США) заполнили рынки провинции Британская Колумбия, посевная площадь под помидорами в этой провинции с 1945 по 1960 год сократилась с 3500 до 700 акров. В Британской Колумбии почти все перерабатывающие и консервные предприятия были скуплены американским капита-

лом, а затем большинство их было закрыто, чтобы полностью устранить конкуренцию.

В то время как доходы трудающих фермеров поникаются, спекуляция монополий ничем не ограничивается. Чистые доходы монополий по переработке пищевых продуктов и монополий в розничной торговле с 1950 по 1956 год возросли приблизительно на 76 и 204% соответственно. Доходы акционеров в монопольной промышленности взорвали на 120%, в хлебопекарной и кондитерской промышленности — на 223%. С 1947 по 1958 год цена на хлеб всплыла на 58%, в то время как цена на пшеницу упала на 17%. Например, компания многоглавочной системы торговли покупает картофель по 82 цента за мешок (в нем 50 фунтов) и продают его по 39 центов за 10 фунтов. Из прибыли составляет 130%. Экономисты приводят данные, отражающие рост прибылей с 1926 по 1956 год: сельское хозяйство в целом — 141%; некорпорированные мелкие промышленные предприятия — 296%; корпорации — 673%. Таким образом, за один полосе рост прибылей, на другом — постоянное уменьшение доходов у большей части канадских фермеров.

Какие меры принимает правительство Канады для разрешения кризиса в сельском хозяйстве? Оно проводит политику исключительно в интересах крупных монополий, усиливая фермеров обещанием выйти из решения волнующих их проблем. Правительство старается представить себя в роли «спасателя сельской фермы».

Члены правительства заявляют, что проблема мелких фермеров и фермеров, владеющих крайними неудобными или неплодородными землями, может решиться только вступением в течение долгого времени.

Министр сельского хозяйства Гамильтон, цинично игнорируя тот факт, что мир нуждается в продовольствии, заявил, что в прериях фермеры производят иксы слишком много. Вместо политики торговли со всеми странами, основанной на принципах мирного сосуществования, он выдвигает план, суть которого сводится к одному: мелкий фермер должен исчезнуть. Таким образом (по словам «Файненшиэл Пост»), откроется больше возможностей для крупных фермеров,

Для воплощения этого замысла в жизнь он предлагает план «развития сельскохозяйственных областей». Это означает расширение сферы обслуживания в сельской местности, выкладывание капитала в самые различные отрасли сельскохозяйственного производства, посадку лесо-насадок и меры по восстановлению плодородия почвы. Правительство составило план, согласно которому оно собирается затратить 260 миллионов долларов не на финансирование экспорта сельскохозяйственной продукции, а на то, чтобы скупить 13 миллионов акров неплодородных и крайне неудобных для обработки земель. Следуя плану восстановления плодородия почвы, правительство превратило эти земли в пустыню.

Борьба фермеров Канады против монополий. Массовые выступления фермеров носят пока в основном стихийный характер. В начале 20-х годов фермеры требовали строительства платформ для погрузки сельскохозяйственной продукции и создания пузов по сбыту зерна. Эта экономическая борьба переросла в политическую. В результате в провинциях Онтарио и Альберта были избраны фермерские правительства. Однако рабочий класс не был вовлечен в эту борьбу, так как требование фермеров были сектантскими. В результате фермерские правительства прекратили свое существование.

Многие лидеры фермеров все еще не понимают, что тяжелое положение фермеров вызывается господством монополий, политикой холодной войны, военной вооруженности. Они выступают против прямых политических действий и отвергают идею единства фермеров с рабочими классом в рядах Новой демократической партии. Новая демократическая партия представляет собой заменительное лиде-рирование в политической жизни Канады. Деятельность этой партии отражает некоторый рост социальности канадских рабочих (и не только рабочих), которые все больше признают необходимость вести политическую борьбу. Новая демократическая партия — это канадская социал-демократическая партия. Хотя в чайе господствует правое крыло социал-демократов и правые консервативные лидеры канадских тренд-лондонов, а ее реформистская программа ограничена, все же в своей массе она отражает растущую ан-

тимонополистические настроения и стремление к миру различных слоев общества. Многие фермеры вступили в эту партию, но фермерские организации и основная масса фермеров держатся в стороне от нее.

Тем не менее среди фермеров существует оппозиция господству американо-канадских монополий. Во всех сельских местностях проявляются антимонополистические настроения. И как следствие этих настроений на многих конференциях этих фермеров принимаются резолюции, призывающие правительство Канады торговаться с социалистическими странами.

Фермерские конференции постоянно принимают решения, требующие национализации железных дорог, нефтяных монополий и монополий в отраслях, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Все это свидетельствует о росте политической сознательности фермеров. Одной из форм борьбы фермеров против монополий является создание кооперативов в сельском хозяйстве.

В Канаде существует несколько видов фермерских кооперативов. За небольшим исключением, они действуют в сфере обращения. Создание кооперативов отражает тенденцию фермеров объединять ресурсы, организовать сбыт продукции.

Имеется около тысячи сбытовых и 1,6 тысячи потребительских кооперативов. В провинции Квебек, Новая Шотландия, Онтарио и Ньюфаундленд 10 тысяч семей живут в домах, принадлежащих строительному кооперативу. Ежегодно насчитывается более 1,6 миллиона на хлеб сбытовых и потребительских кооперативов. Общий валовой оборот капитала этих кооперативов составил в 1960 году около 14 миллиардов долларов.

В области сельскохозяйственного производства имеется незначительное количества кооперативных фирм, на которых земля остается в частной собственности, а все расходы, труд и продажи делятся. Чще можно встретить кооперативные фирмы, где сельскохозяйственные машины покупаются и используются совместно. Это партнерство может существовать долгое время, иногда оно продолжается до тех пор, пока каждый фермер не накопит капитал для покупки своей

собственной сельскохозяйственной машины.

В условиях растущей эксплуатации со стороны монополий эти крестьяне представляют собой ярко выраженное антиимпериалистическое течение внутри канадского народа.

Канадские фермеры перед лицом «общей рынка». В последние времена в Канаде в общественных и политических дебатах значительное место занимает проблема вступления Англии в европейский «общий рынок». Если Англия вступит в Европейское экономическое сообщество, это серьезно ухудшит положение канадских фермеров. Они лишатся важных рынков сбыта для некоторой части своей продукции. Это потребует определенного сокращения сельскохозяйственного производства на фермах и ускорит процесс разорения как маленьких фермеров, так и средних предпринимателей, которые зависят от английского рынка.

Экспорт Канады в страны Содружества, которому способствуют имперская система преверифицированных тарифов, составляет около 20% всего годового канадского экспорта. Канадские фермеры весьма заинтересованы в вывозе продукции сельского хозяйства. Например, Канада потребляет немногим более трети среднего годового производства пшеницы в стране. Пшеница составляет около 66% всего экспортного сельскохозяйственной продукции из Канады в Европу и более половины экспортной этой же продукции в Англию.

Старались сделать идею «общего рынка» популярной, канадские фермеры рисуют блестящую, но фальшивую картину новых возможностей, которые иконы открывают для Канады Европейское экономическое сообщество.

Недавно министр торговли консерватор Днорд Хиз заявил, что Европейское экономическое сообщество согласилось вести переговоры об условиях подведения торгового соглашения, предусматривающего продажу цветных металлов, продукции лесной промышленности, рыбы, сельскохозяйственной продукции и готовых изделий.

Переговоры об условиях продажи пшеницы по этому соглашению будут проходить до 20 июня будущего года, а затем должна рассматриваться проблема доступа канадской пшеницы в стра-

ны Европейского экономического сообщества в соответствии с еще твердо не установленной единой аграрной политикой этой организации. До тех пор пока эта единная аграрная политика не вступит в силу, «шестерка» согласилась не усиливать ограничений на импорт пшеницы из Канады. После этого, по ее заявлению, если размер продажи канадской пшеницы упадет ниже определенного уровня (какой именно уровень имеется в виду, для широких масс трудающихся не ясно), будут предприняты меры для решения этой проблемы.

В 1961 году Канада продала пшеницу членам Европейского экономического сообщества на 490 тысяч долларов. Между тем в проектируемом соглашении речь идет об экспорте сельскохозяйственной продукции всего лишь на 250 тысяч долларов.

Газета «Файненшель Пост» заявляет, что экспорт канадских сельскохозяйственных продуктов может возрасти и ассортимент экспортной продовольствия расшириться, если Англия вступит в «общий рынок». Вместе с тем эта же газета вынуждена признать, что соглашение о вступлении Англии в «общий рынок» может «лишить нас рынка сбыта яблок в Нидерландах, FRT...» — рынка сбыта сладкой трески в Италии... а также сократить экспорт яблок в Англию».

Однако в действительности отрицательные последствия вступления Англии в ЕЭС могут оказаться для Канады гораздо более серьезными, в частности возрастет конкуренция французской пшеницы.

Между тем канадские финансисты утверждают, что французская пшеница вытеснит американскую, австралийскую и аргентинскую пшеницу, но никак не канадскую. В своих недавно опубликованных расчетах они исходят из того, что Канада экспортит «лучшую в мире твердую пшеницу», то есть пшеницу с высоким содержанием клейковины.

На самом деле повышение цен на экспортную в Англию продукцию сельского хозяйства, что неизбежно произойдет, если она вступит в «общий рынок», понижает изначальный уровень масс, а следовательно, и спрос на пищевые продукты в Англии. Например, предполагается, что цена бушеля пшеницы, в пределах условий согласованной аграр-

ной политики, будет около 2,5 доллара. Канада продаёт Англии пшеницу по 1 доллару 47 центов за бушель. В соответствии с условиями соглашения о едином целе на сельскохозяйственные продукты государства — члены Европейского экономического сообщества вынуждены будут обложить канадскую пшеницу высокими пошлинами и заставить таким образом Канаду поднять цену до уровня рыночной — 2,5 доллара за бушель. Кроме того, Англия, экспортная в Европу, будет вынуждена и покупать в Европе. В связи с этим некоторые канадские специалисты по сельскому хозяйству предлагают канадским фермерам уже теперь начать выращивать мягкую пшеницу, ориентируясь на рынок сбыта в Азии.

Газета «Файненшель Пост» заявляет, что Европейское экономическое сообщество станет для Канады все более и более расширяющимся рынком сбыта переработанной сельскохозяйственной продукции.

В действительности же в настоящее время монополии США, господствующие в перерабатывающей промышленности, препятствуют экспорту этой продукции из Канады.

США и Канада — конкуренты во экспортной пшенице, зерна, картофеля и ягод. В этой конкурентной борьбе многое преимущества находятся на стороне США.

Некоторые слова канадской буржуазии выступают против общей политики американо-канадских монополий, а интеграция ряда канадских монополий не совпадают с этой политикой.

Но канадская буржуазия боится трудающихся и боится потерять господствующее положение и большие прибыли: она не способна взглянуть в борьбу против господства американо-канадской олигархии.

Компартия Канады на страже интересов трудящихся фермеров. Коммунистическая партия Канады — единственная партия, которая предлагает иной выход из создавшегося положения. Она открыто провозглашает свои цели — установление социалистического и в конечном счете коммунистического общества в Канаде.

Борьба за социализм в Канаде — это сближение широких антиимпериалистических сил для борьбы против американо-канадской финансовой олигархии. Такое широкое антиимпериалистическое единство должно всплывать рабочим классом и его демократическими союзниками. Его наиболее прочные союзники — это мелкие и средние фермеры. Руководящая роль рабочего класса, его объединение с колоссами определят степень участия национальной буржуазии в борьбе за изменение направления развития Канады.

В качестве основы такого демократического единства КПК предлагает широкую антиимпериалистическую, антиимperialистическую программу, призывающую к разоружению, к национализации американо-канадских монополий. Коммунистическая партия Канады, предлагая программу в области сельского хозяйства, провозглашает:

«Производство продуктов питания в Канаде должно стать достоянием всего человечества. На земном шаре живут на грани голодающих около 1 миллиарда 800 миллионов человек. Следовательно, существуют огромные области и районы на земном шаре, куда можно было бы экспорттировать канадскую сельскохозяйственную продукцию даже сейчас в таком объеме, что была бы создана возможность дальнейшего расширения сельскохозяйственного производства».

Государство должно кредитовать фермеров для того, чтобы они могли продолжаться на земле, включая и тех, которые хотят вести хозяйство на кооперативных началах; оно должно предоставлять кредиты другим странам (в том числе и социалистическим) на покупку канадских сельскохозяйственных производств; установить минимальные цены для производителей, контроль за ценами на машины, удобрения и т. д. Эти и ряд других мероприятий способствовали бы увеличению производства продовольствия в Канаде, спасли бы «семейную ферму» и оказали поддержку фермерам.

Такова программа-минимум. Компартия Канады подчеркивает, что только смешаный капитализм социализм может радикально решить проблему трудящихся.

Изменить порядок расчетов за перевозку грузов

Снижение транспортных затрат в нашей стране — немаловажная народнохозяйственная задача. Каждый процент снижения себестоимости транспорта грузов железнодорожных перевозок дает экономию 45—50 миллионов рублей в год.

Сокращение транспортных расходов в значительной степени зависит от эксплуатации подвижного состава транспорта и, в частности, от степени использования грузоподъемности вагонов. Подсчитано, что один процент увеличения загрузки вагонов означает снижение себестоимости железнодорожных грузовых перевозок не менее чем на 0,3%, что равносильно экономии в машино-народном хозяйстве примерно 15 миллионов рублей.

В процессе перевозки участвуют три стороны: грузоприватели, транспорт и грузополучатели. Их взаимоотношения в условиях социализма должны строиться таким образом, чтобы обеспечивалась наибольшая выгода для государства, для общества. Отвечает ли действующая система расчетов за перевозки грузов этой задаче?

Основным видом грузовых железнодорожных перевозок является грузовая перевозка с применением погонажной форматарифа. Это означает, что плата за перевозку вагона какого-либо груза после того, как она уже зафиксирована в тарифах, не зависит от количества груза в тоннах, кубометрах, штуках, действительно погруженного отправителем в вагон. Считается, что именно эта форма является наиболее рациональной. Действительно, в условиях применения погонажного тарифа провозная плата за единицу (тонну, штуку, кубометр) груза зависит от полноты использования грузоподъемности вагона. Себестоимость вагона — это общий пропорциональный коэффициент. Отсюда несложно сказать, что погонажный тариф в настоящее время заинтересован грузоприватителя в улучшении использования вагонов. При действующем порядке расчетов за железнодорожные перевозки, когда отправителю во всех случаях возмещается фактический, то есть упакованный железной дорогой, тариф, отправитель не заинтересован в полной загрузке подвижного подвижного состава.

Как при ценах франко-вагон станции отправления, так и при ценах франко-ва-

гон станции назначения (реализация производится с этими ценами через сбыты идущими правилом) грузоприватитель, от которого больше всего зависит степень загрузки вагонов, не заинтересован материально в улучшении использования их грузоподъемности. Получает выгоды от уплотнения загрузки или несет ущерб от недогруза вагонов потребителя (при ценах назначения), которые не могут, во всяком случае непосредственно, влиять на загрузку вагонов.

Например, погонажный тариф за перевозку вагона какого-либо груза на определенное расстояние, упакованный грузоприватителем железной дороги и полностью возмещаемый ему грузоподъемности вагона от технической нормы за грузоподъемность вагона не только не стимулируется, но и прямо противоречит коммерческим интересам грузоприватителя. Материальный интерес от уплотнения загрузки и учред от недогруза вагонов несет по потребителю продукции или сбыту организаций, хотя никаких заслуг на уплотнении в никакой выигрыш на недогруз вагонов у них нет.

Для того чтобы заинтересовать грузопривателей в уплотнении загрузки и одновременно ограничить получателей и сбыты от пересадок, вынужденных недогрузом, предлагается установить такой порядок расчетов, при котором отправителю всегда платят за перевозку вагонов по оплате тарифа, «взвешенного» тарифом, то есть сумма, полученная в результате деления фактически упакованного погонажного тарифа на техническую норму загрузки данного вагона, соответствующим грузом в тоннах, кубометрах, штуках и пр. с последующим умножением полученного частного на фактическое количество груза в тех же единицах.

Такая форма расчетов может быть применена и к продукции, имеющей цены франко-вагон станции назначения при реализации ее через сбыты для расчетов между отправителем, сбытом и производителем, имеющей цены франко-вагон станции отправления, — для расчетов между отправителем и получателем.

Расчет по «взвешенному» тарифу почти не усложняет отношений между отправителем и получателем продукции и не требует никаких дополнительных документов, так как в железнодорожной накладной имеются все исходные данные для такого расчета: сумма тарифа, техническая норма и фактическое количество груза.

Расчет между отправителем и получателем или сбытом по «взвешенному» тарифу в нашем примере будет произведен следующим образом:

расходы отправителя по оплате подачи и уборки вагонов, но сумма этих расходов по отношению к сумме плат за перевозку грузов очень невелика; при ограниченном «лимите» вагонов уплотнение их загрузки в какой-то мере способствует ускорению ревизии и продажи.	90
отправителю в случае а) $\frac{15}{15} = 6 \times 18 =$	90
— 108 рублей, в случае б) $\frac{15}{15} = 6 \times 12 =$	90
— 72 рубля. При загрузке в соответствии с технической нормой: $\frac{15}{15} = 6 \times 15 = 90$ рублей.	90

Именно наличие дополнительных поступлений у отправителя делает для него более выгодной, а при дополнительных расходах возможной, уплотненную загрузку подвижного состава.

В связи с этим условия введения предлагаемой системы расчетов за перевозку грузов можно было бы изменить действующие нормы: время штрафа за недогруз вагонов. В том случае, когда на груз нет установленной технической нормы загрузки, железные дороги по заявкам клиентуры, при условии введения рекомендованного порядка расчетов будут вынуждены установить эти нормы.

Предлагаемая мера имеет еще и другое значение: она будет способствовать упрощению приписок на железнодорожном транспорте. Поскольку сумма провозной платы в расчетах между отправителем и получателем определяется в зависимости от количества перевозимого груза, то количество грузов будет проверяться получателем (или сбытом) и сопоставляться с количеством полученных товаров, подлежащих оплате по установленным ценам.

* * *

Данное предложение может быть реализовано при производимом сейчас общем пересмотре оптовых цен и тарифов. Оно может быть применено одновременно для всех видов продукции (для всех прейскурантов) или же, в порядке опыта, временно для железнодорожного транспорта.

Для того чтобы начать новый порядок расчетов в соответствии с указанным предложением, следует дополнить пункты «Общих указаний» прейскурантов, определяющие вид «фрахто» продукции, положением о том, что сперх оптовых цен данного прейскуранта (речь идет о прейскурантах цен франко-вагон станции отправления) получатель возмещает поставщику стоимость проезда продукции от станции отправления до станции назначения в соответствии с упаковкой грузов на железной дороге.

Соответствующие изменения следуют в порядке расчетов между грузоприватителями и сбыты за перевозку продукции, имеющей цены франко-вагон станции назначения.

Осуществление предлагаемых изменений порядка расчетов предстает весьма целесообразным и может дать значительный эффект народному хозяйству.

А. Дмитриев,
экономист

О методах планирования развития экономики слаборазвитых стран

(по поводу рекомендаций группы экспертов Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока по технике планирования¹)

Многие страны Азии, Дальнего Востока и Африки, добивавшиеся в последние времена политической независимости, стремятся использовать планирование в качестве средства для преодоления экономической отсталости, обеспечения ускоренной индустриализации, поднятия жизненного уровня народа и укрепления национальной экономики. В этих целях в ряде стран разрабатываются программы развития экономики, в которых определяются задачи экономического строительства, а также средства их осуществления.

Стремление многих стран развивать свою экономику на основе планирования получило свое подтверждение в ходе работы первой конференции ООН по проблемам планирования экономического развития в странах Азии и Дальнего Востока, которая состоялась в Дели в сентябре—октябре 1961 года².

Учитывая возрастающий интерес в странах Азии и Дальнего Востока к вопросам планирования, Экономическая комиссия ООН для Азии и Дальнего Востока (ЭКАД) в соответствии с решением XIV сессии ООН поручила группе экспертов подготовить для стран этого района рекомендации по технике планирования экономического развития³.

¹ Programming techniques for economic development, with special reference to Asia and Far East. Report of the First group of experts on programming techniques, United Nations, Economic Commission for Asia and the Far East, Bangkok, 1960, p. 120.

² См. информацию И. Ененко об этой конференции, опубликованную в № 2 нашего журнала за этот год.

³ В эту группу входили: Ян Тинберген (председатель) — профессор планирования экономического развития Гарвардской школы Нидерландов; Дэвидсон Гюс (вице-председатель) — представитель организации по оценке программы плановой комиссии правительства Индии; Гамильтон Корес — секретарь национального планового совета и директор планового секретариата правительства Цейлон; Бенджамин

Поскольку в подготовке этого документа не участвовали эксперты СССР и других социалистических стран, есть опасение, что в нем не отражен большой опыт планирования, накопленный в этих странах, а это существенно снижает практическую ценность рекомендованного доклада.

Целью своей работы авторы усматривали в том, чтобы обобщить опыт и теоретические познания на технику планирования экономического развития и представить их в форме, которая могла бы служить руководством для плановых органов, особенно в странах участников ЭКАД. При подготовке доклада было стремлено избежать чисто теоретического и академического пособия для широкого круга читателей.

По мнению авторов, может быть решена прежде всего на основе использования моделей экономического развития, «свободных» (формально) от внутренних противоречий. В докладе описываются модели экономического роста, двухсекторная и трехсекторная модель экономики, статистическая и динамическая модели «затраты — выпуск», модель линейного программирования и модель экономического района.

По мнению авторов, исполнование той или иной модели, как и вообще методов планирования экономического развития, определяется достигнутыми в странах уровням и объемом экономико-статистической информации, а также общим уровнем различных методов планирования и подготовки соответствующих кадров. Так, например, для Афганистана и Непала рекомендуется использовать макроэкономическую модель экономического роста, для Бирмы и Танзании — ту модель, которая имеет самую большую информацию о земле, технологиях, торных моделях экономики, а для Индии и Японии, кроме того, многосекторную модель «затраты — выпуск» и модель линейного программирования.

Хаггин — профессор экономики и председатель департамента экономики университета в Техасе (США) и Шиншиллы Ичимура — аспирант-профессор Института социальных и экономических исследований университета в Осаке (Япония).

Несомненно, отмеченные факторы играют важную роль при использовании тех или иных методов планирования. Однако решающим фактором все же являются экономические условия, которые и предопределяют возможности и эффективность планирования развития национального хозяйства.

Более того, как показывает опыт СССР и других социалистических стран, только наличие общественной собственности на средства производства создает реальные условия для ведения эффективного планирования хозяйством.

Прежде всего перед лицом подобному рассмотрению экономических моделей, а их к контурированию по существу сводятся к рекомендациям авторов доклада, остановимся кратко на его общекоммюнистических и методологических разделах.

Авторы доклада не рассматривают проблем принципиального направления экономического развития и не предлагают никаких радикальных экономических и социальных преобразований в странах Азии и Дальнего Востока, которые могли бы способствовать ускорению экономического развития и улучшению планов на начальном этапе.

Между тем исторический опыт СССР и других социалистических стран, суммированный на основе общественной собственности и планирования экономики в кратчайший период достичь высокого уровня экономического и культурного развития и резко повысить уровень жизни всех трудящихся, все больше убеждает эти страны, что стоящие перед ними экономические и другие задачи можно решить только путем союза сильного всемерного укрепления производительных сил и создания планов национального хозяйства.

Действительность планирования в решаемой степени зависит от способности плановых органов правильно определить закономерности экономического развития страны, выявить не просто желательные, а объективные цели экономического развития, соответствующие стимулам, которыми руководствуются участники экономической жизни общества.

Какие же направления планирования экономического развития для стран Азии и Дальнего Востока рекомендуют авторы доклада?

Таких направлений семь: 1) быстрое увеличение дохода на душу населения; 2) высокий уровень занятости; 3) относительно стабильный уровень цен; 4) развитие платежного баланса; 5) уменьшение неравенства в распределении доходов; 6) избежание резких различий в благосостоянии и развитии отдельных районов страны; 7) создание комплексно развитой экономики.

Какие же критерии рекомендуют авторы плановым органам при составлении программы экономического развития страны?

Предположим, что в программе поставлена такая цель:

- А — увеличение национального продукта на 1 миллиарда долларов;
- Б — увеличение занятости на 1 миллион человек;
- С — увеличение сбережений на 400 миллионов долларов.

Имеется ряд экономических проектов, влияние осуществления которых на выполнение поставленных в плане целей характеризуется для первого проекта показателем a_1 , b_1 , c_1 , для второго — a_2 , b_2 , c_2 и т. д. Рассмотрим, например, два проекта:

I вариант $a_1 = 800$ тыс. долл. $b_1 = 500$ чел. $c_1 = 500$ тыс. долл.*II вариант* $a_2 = 800$ тыс. долл. $b_2 = 1000$ чел. $c_2 = 100$ тыс. долл.

Для того чтобы определить, какой из этих проектов эффективнее, необходимо распологать «оценкой» каждой из поставленных в плане целей.

Если увеличение национального продукта на единицу имеет «оценку» r , увеличение занятости на единицу имеет «оценку» s , то прирост a из единицы b (предположим, что в нашем примере увеличение продукта на 1 миллион долларов имеет такое же значение, как увеличение занятости на 500 человек) и увеличение сбережений на 200 000 долларов, то проекты I и II будут иметь следующие оценки:

$$V_1 = a_1r + b_1s + c_1s = 1 + 1 + 2,5 = 4,5;$$

$$V_2 = a_2r + b_2s + c_2s = 0,8 + 2 + 0,5 = 3,3.$$

Для того чтобы определить, какой из проектов следует включить в план, нужно полученные оценки сравнивать с затратами капитала, иностранной валюты и т. д., необходимыми для осуществления каждого проекта.

Если в результате выбора всех эффективных проектов окажется, что какая-то цель плана, например, увеличение занятости, не выполняется, то ее оценку следует повысить и вновь начинать собирать эффективных вариантов.

Этот процесс «переносов» целей плана следует продолжать до тех пор, пока отобранные проекты не дадут «нейтрального» приближения к целям плана. Однако может случиться, что запланированные поставленные в плане целей перенеслись.

В какой же мере предлагаемые авторами доклада критерии расчета «эффективности» являются объективными, экономически обоснованными, а в какой — нет? Эффективность экономического развития страны?

Прежде всего она не может рассматриваться как критерий для выбора различных вариантов экономического развития, поскольку они определяются за основе уже поставленных в плане целей. Оценки различных целей, как это, впрочем, признается в докладе, совершенно субъективны и внутренне противоречивы. Они не определяют цели плана, а, наоборот, определяются на основе этих целей. Эти оценки не дают никакого обоснования для выбора предпочтительных из наиболее эффективных выбора проектов. В самом деле, как определить, какой выбор проектов эффективнее, тот, который дает перевыполнение цели A и не выполнение цели B, или наоборот? Ведь каждый

выбор проектов основан на различных оценках одной и той же цели.

Для оценки затрат факторов производства и продукта в докладе рекомендуется использовать так называемые «расчетные цены», или «условными» ценами, которые, по мнению авторов, точнее, чем рыночные цены, отражают их относительную ценность для экономики. Эти «условные» цены, получаемые на основе решения модели линейного программирования для экономики, в целом отличаются от фактических цен. Например, в докладе оценивается стоимость «стремления к строительству» (ставка профнормы) цена труда выше, а капитала (ставка процента) ниже, чем их «действительная» стоимость для экономики, определяемая расчетными ценами. В короткой рецензии мы не будем подробно останавливаться на этой проблеме, а укажем только, что в докладе приоритет и практическое использование этих цен вынесены недостаточно. Даже не ставится вопрос, какое реальное значение имеет различие в ценах с производственным капиталом (а авторы дают такое утверждение) между ценами, отысканными по рыночным ценам, служащих подлинным барометром экономической конъюнктуры.

Более подчеркнуть также следующее. При относительном преобразовании в экономике частного сектора хозяйства быстрый рост дохода на душу населения — это также цель, выполнение которой в значительной мере неподконтрольно государственному планированию и не является внутренней пружиной экономического развития в самом частном секторе. Конечно, государство, создав благоприятные условия для максимального развития частного сектора, стремится сделать их в условиях максимально возможного роста дохода во всей экономике. Однако внутренние закономерности экономического развития таковы, что вариант экономического развития, определяемый производителями в соответствии со стремлением к максимизации прибыли, отличне не всегда соответствует максимальному росту дохода. Это подтверждается опытом развития крупных капиталистических стран. В решении же доклада о роли кооперации в экономике неизбежно можно вспомнить и о существе простого обходится вопрос об индустриализации как средства радикального изменения экономической структуры.

Это, конечно, не означает, что в докладе вообще не рассматривается проблема соотношения промышленности и сельского хозяйства в этих странах. Обойти эту проблему, имеющую жизненно важное значение для экономического развития слаборазвитых стран, в настоящий время просто нельзя.

Правда, в докладе «промышленный» и «сельскохозяйственный» сектора экономики трактуются слишком широко: к первому относятся ремесло и сельское хозяйство, добывающая промышленность, крупные обрабатывающие промышленности, а также финанссы, транспорт и другие сферы экономики, облучающие называемые выше отрасли, в то время — мелкое крестьянское хозяйство, ремесло, мелкая обрабатываю-

щая промышленность, а также обслуживающие их финансы, транспорт и т. д. В докладе отмечается, что «страны с высоким уровнем дохода на душу населения достигли своего настоящего положения в результате двойного сдвига в структуре занятости: от сельскохозяйственного производства к несельскохозяйственному производству, от малого, трудового крестьянского хозяйства (фермерского) к индустриальному, отсюда механизированному, коммерческому сельскому хозяйству» («индустриализму сельского хозяйства») (стр. 29).

Развитие экономики, которое характеризуется перемещением рабочей силы из «сельскохозяйственного» производства в «промышленность», определяется докладом как «процесс индустриализации». Отмечается, что главная трудность при ускорении процесса индустриализации заключается в низком производительности сельского хозяйства.

Признание того факта, что мелкое крестьянское хозяйство с низкой производительностью труда задерживает экономическое развитие, выражено в сокращении, сплошном общей форме, а главное, не указываются конкретные пути перехода к крупному сельскохозяйственному производству, которые должны привести к повышению жизненного уровня всего народа. Поэтому странам этого района рекомендуется использовать «западный опыт» — осуществлять переход к крупному капиталу, кооперации, наемному труду, интенсивному развитию сельского хозяйства в слаборазвитых странах огромные трудности и привнесут колоссальные бедствия трудающимся — разорение и безработицу.

В третьем случае авторы доклада определяют нормы инвестиций, связанные с инвестициями в инновационные условия использования капитала. Это обеспечение страны природными ресурсами, уровень налоговых, земельных кадастровой, рабочей силы, техническое и организационное искусство предпринимателя и государственной администрации и т. д.

Эти условия могут быть улучшены дополнительными инвестициями. Если возможности позволяют инвестировать большие капиталы, чем это обусловлено внутренними сбережениями, авторы рекомендуют использовать зарубежные организации для дополнительных инвестиций и устремлять указанные противоречия в естественные условия создания условия благоприятствования инвестированию иностранного капитала.

Задача нормы сбережений и отношение капитала — продукты, общая темпа развития экономики можно определить как частное от деления нормы сбережений на отношение капитала — продукцию:

$$\frac{S}{N} / \frac{I}{N - \Delta N}.$$

где I — темп прироста национального дохода;

S — сбережения;

N — объем национального дохода

(национального продукта) в базисном году;

I — инвестиции;

ΔN — прирост национального дохода. В этой модели сбережения предполагаются равными инвестициям.

Отношение $\frac{S}{N}$ выражает норму сбережений (норму накопления) в национальном доходе, а $\frac{I}{N}$ — предельное отношение капитала — продукция, показывающее, сколько единиц капитала необходимо инвестировать, чтобы получить единицу прироста национального дохода.

Нетрудно видеть, что этот показатель аналогичен показателю удельной капитальности продукции, который широко используется при составлении планов развития народного хозяйства в ССР и других социалистических странах.

Для социалистических математиков авторы рекомендуют пользоваться «средним» отношением капитал — продукция, которое есть не что иное, как показатель фондовооруженности продукции. В таких странах, как США, ФРГ, Япония, Норвегия, по свидетельству авторов доклада, отношение капитала — продукция в течение довольно длительного периода должно находиться в пределах 3—4. В последовавший период это отношение разнялось для экономики Малайзии — 2,3, Цейлон — 2,5 и Японии — 4,7.

Для проверки проектируемого роста национального дохода в докладе рекомендуется сравнить рассчитанный для каждого из секторов прирост дохода в прошлом, а также с вычисляемым ростом национального дохода на основе возможного увеличения занятости и роста производительности труда. Как видим, такой расчет, вместо того чтобы служить основой планирования общего темпа экономического развития, играет в данном случае подобную роль. Вообще в докладе роль повышения производительности труда в экономическом развитии страны и его планирование на национальном уровне отражена. Это хорошо видно из следующего их расчета.

Если проектируемый темп роста национального дохода не приводит к желаемому росту жизненного уровня, то его необходимо изменить. Например, если норма сбережений 6%, отношения капитала — продукции 4, годовая прирост населения 1,5% темп роста национального дохода составляет 1,5% в год, и ставится задача увеличить доход на душу населения на 2% в год, то темп роста национального дохода должен составить 3,5% в год ($1,5\% + 2\%$), а для этого норма сбережений должна быть повышенна до 14%. В этом арифметическом примере, к сожалению, ошибка: авторы подменяют показатель уровня жизни показателем дохода на душу населения, хотя очевидно, что в приведенном примере их динамика не совпадает.

Характер еще один пример расчета желаемого темпа роста национального дохода. Если предполагается, что рост занятости может составить 1,5% в год, а повышение производительности труда — 2% в год, то темп национального дохода, необходимый для обеспечения предполагаемой занятости, должен составить 3,5%.

Таким образом, авторы исходят не из прямого измерения роста занятости, повышения производительности труда и определения на этой основе объективно возможного темпа национального дохода, а напротив, находят желаемый темп роста национального дохода, позволяющий обеспечить предполагаемую занятость.

Какова же должна быть, по мнению авторов, экономическая политика правительства, способствующая максимальному росту национальной экономики? Если добровольные сбережения и налоги недостаточны для финансирования требуемых инвестиций, то правительство должно попытаться получить иностранную помощь или уменьшить плановые задания. Если невозможна ни одна из этих альтернатив, то добровольные сбережения должны быть дополнены привлеченными, то есть иностранными инвестициями и кредитами иностранных банков. Многие алгоритмы, разработанные странами, действительно прибегают к этому средству, что приводило к демонганизации экономики и понижению жизненного уровня трудящихся.

Поскольку правительство не может непосредственно определять объем сбережений и потребление в частном секторе и поскольку, по мнению авторов, легко ограничить потребление в частном секторе по мере роста дохода и абсолютного роста потребления, то для национальной экономики рекомендуется сберегать меньше в начале ближайшего периода и больше в дальнейшем. Это означает постепенное повышение темпов экономического развития.

Таким образом, это по существу концепция правительственный плана, приспособляющегося к экономическим процессам, но активно им не изменяющего.

После определения общего темпа экономического развития авторы доклада рекомендуют составлять сравнительно более детальные двухсторонние модели, в которых экономика страны делится, например, на сектор производственных средств производства, на сектор потребления товаров или на сектора внутреннего рынка и внешней торговли. К числу этих моделей относится также разделение экономики на «промышленный» и «сельскохозяйственный» секторы.

Для моделей секторов экономики, производящих средства производства и предметы потребления, в докладе приводятся два примера, которые должны иллюстрировать разные варианты экономического развития страны.

В первом случае предполагается однократный рост обоих секторов, который совпадает с темпом роста всей экономики (посыпка, сандвичирующая о том, что пре-

имущественное развитие I подразделения авторы доклада не считают объективным экономическим законом).

Второй пример, который, по мысли авторов, должен иллюстрировать ускорение экономического развития, потребление в первые два года планируемого периода растет медленнее, чем в первом случае, и резко увеличивается в четвертом, последнем году плана. Второй пример, который принципиально правильно отражает объективные закономерности экономического развития, не соответствует реальному избыточному потреблению. Если существует несколько возможных уровней потребления, которые соответствуют различным избыточным мощностям, то остается проблема определения избыточных мощностей планов инвестиций. План, при котором возрастает мощность в наибольшей степени, соответствует потреблению и экспорту в последнем году плана, авторы называют эффективным способом накопления капитала. Этот способ накопления можно определить на основе модели линейного программирования.

Динамические модели весьма полезны для проведения плановых расчетов, но, по мнению авторов, имеют два недостатка: 1) они не пригодны для выбора технологического способа производства и 2) не учитывают ограничений. Обе эти задачи предстают решаемыми помощью моделей линейного программирования.

Модели линейного программирования отличаются от модели «затраты — выпуск» прежде всего тем, что в ней количество технологических способов может быть больше, чем число секторов. Эта модель позволяет находить оптимальный выбор производственных способов при заданных ограничениях в ресурсах. Выбор осуществляется таким образом, чтобы максимизировать линейную функцию, например, максимизировать потребление в каком-либо моменте будущем.

Известны различные виды моделей, необходимо большое количество данных: таблицы коэффициентов текущих затрат, таблицы коэффициентов капитала, функции спроса на продукцию каждой отрасли, коэффициенты труда, коэффициенты новых и возможных альтернативных технологических способов производства. Необходимо знать в виду, что такие расчеты требуют большого количества информации и могут выполняться лишь с помощью быстродействующих электронных машин.

В докладе рассматривается вопрос о разработке производственного плана. Этот производственный сплиточный вопрос рассматривается очень коротко. В окончании расчета плана рекомендуется положить многогранную и многослойную динамическую модель Я. Тинбергера. Изложено этой очень сложной модели уделяено мало места. При разработке плана в территориальных разрезах предполагается решить, во-первых, задачу достижения максимального уровня производственных конкретных видов продукции (в натуральном выражении) с учетом возможностей производства каждого района. Во-вторых, задача может заключаться в равномерном распределении спроса на

разрабатываемый план на несколько лет,

необходимо добиться оптимального выбора мощности для достижения максимального роста национального дохода. При практическом использовании динамической системы возможны некоторые осложнения. Например, могут появиться избыточные мощности в некоторых секторах, особенно в промежуточные годы плана. Избежать избыточных мощностей можно прежде всего за счет изменения общего объема и структуры потребления. Если существует несколько возможных уровней потребления, которые соответствуют различным избыточным мощностям, то остается проблема определения избыточных мощностей планов инвестиций. План, при котором возрастает мощность в наибольшей степени, соответствует потреблению и экспорту в последнем году плана, авторы называют эффективным способом накопления капитала. Этот способ накопления можно определить на основе модели линейного программирования.

Динамические модели весьма полезны для проведения плановых расчетов, но, по мнению авторов, имеют два недостатка: 1) они не пригодны для выбора технологического способа производства и 2) не учитывают ограничений. Обе эти задачи предстают решаемыми помощью моделей линейного программирования.

Модели линейного программирования отличаются от модели «затраты — выпуск» прежде всего тем, что в ней количество технологических способов может быть больше, чем число секторов. Эта модель позволяет находить оптимальный выбор производственных способов при заданных ограничениях в ресурсах. Выбор осуществляется таким образом, чтобы максимизировать линейную функцию, например, максимизировать потребление в каком-либо моменте будущем.

Известны различные виды моделей, необходимо большое количество данных: таблицы коэффициентов текущих затрат, таблицы коэффициентов капитала, функции спроса на продукцию каждой отрасли, коэффициенты труда, коэффициенты новых и возможных альтернативных технологических способов производства. Необходимо знать в виду, что такие расчеты требуют большого количества информации и могут выполняться лишь с помощью быстродействующих электронных машин.

В докладе рассматривается вопрос о разработке производственного плана. Этот производственный сплиточный вопрос рассматривается очень коротко. В окончании расчета плана рекомендуется положить многогранную и многослойную динамическую модель Я. Тинбергера. Изложено этой очень сложной модели уделяено мало места. При разработке плана в территориальных разрезах предполагается решить, во-первых, задачу достижения максимального уровня производственных конкретных видов продукции (в натуральном выражении) с учетом возможностей производства каждого района. Во-вторых, задача может заключаться в равномерном распределении спроса на

труд, с тем чтобы оставить касление на месте. В этом случае максимально возможного уровня производства добиться нельзя. В-третьих, цель может состоять в том, чтобы достичь максимального возможного выраживания доходов по различным районам. В-четвертых, может быть поставлена задача достижения однинакового темпа роста доходов в различных районах.

Вопросам планирования подготовки кадров в докладе, к сожалению, уделено очень мало внимания, и высказанные соображения носят слишком общий характер. Между тем подготовка квалифицированных кадров в слаборазвитых странах имеет не меньшее значение, чем поиск источников финансирования инвестииций.

В целом доклад носит отпечаток формального построения моделей. Авторы не указывают, где и когда использовалася тот или иной тип моделей, насколько практическими являются каждый из выдвинутых методов. Имеющееся в докладе приложение, посвященное математическому описание рассматриваемых моделей, носит слишком специальный математический характер

по сравнению с основным текстом доклада.

Большинство рекомендаций доклада исходит не из проверенных практикой приемов и методов планирования развития народного хозяйства, а из абстрактных формальных схем разработки плана. Поэтому в докладе совершенно не рассматриваются конкретные методы составления различных разделов плана и пути претворения плана в жизнь.

Давая общую оценку рекомендуемой национальной работе, хочется отметить, что попытка, предпринятая ЭКАДВ по разработке методики планирования экономического развития для слаборазвитых стран, конечно, полезнейший момент в деятельности ООН. Однако в дальнейшем необходимо, чтобы при подготовке такого рода материалов учитывалася и обобщалася опыт социалистических стран, которые на практике осуществляют планирование экономики и добиваются успеха в выполнении поставленных задач.

С. Копылов,
Ю. Шварков

Информация

Совещание экспертов стран — членов СЭВ по вопросам международных экономических сопоставлений

В сентябре — октябре 1962 года в Москве состоялась встреча экспертов Постоянной рабочей группы по национальному доходу и Рабочей группы по группе Постоянной комиссии СЭВ по экономическим вопросам. Во встрече приняли участие более 80 специалистов — работников плановых и статистических органов, научно-исследовательских институтов и других организаций. Они обсудили ряд основных теоретических и методологических вопросов международного сопоставления стоимостных экономических показателей развития народного хозяйства социалистических стран. Эти материалы включают единую методологию исчисления показателей фонда потребления национального дохода, единую номенклатуру товарных групп для многостороннего сопоставления фонда по-

требления. В этой связи была проведена большая работа по согласованию списка товаров (услуг), используемых для пересчета фонда потребления, методы исчисления индексов цен, проблемы взвешивания и т. д.

Были рассмотрены также вопросы, связанные с обобщением информации о валовой и конечной продукции сельского хозяйства, согласованием номенклатурой сельскохозяйственной продукции, порядком пересчета ее из национальной валюты в рубли и в валюту других стран.

Встреча экономистов, которая проходила в деловой и дружеской обстановке, способствует решению актуальных вопросов, связанных с дальнейшим углублением экономического сотрудничества социалистических стран.

ЧИТАЙТЕ В № 12 ЖУРНАЛА СТАТЬИ:

О принципах установления уровня отраслевой рентабельности в оптовых ценах.

О сырьевой базе синтетических материалов.

О методике расчета производительности труда.

О проблемах научно-технического прогресса.

Продолжится обсуждение вопросов совершенствования внутризаводского планирования, хозрасчета, методики и организации плановой работы на предприятиях.